奔腾大海

30年民企风云人物沉浮史

吴法 著

上

中华全国工商业联合会主席 黄孟复

联想控股集团董事局主席 柳传志

北京大学光华管理学院院长 陈东升

中国国情调查研究中心主任 刘 迅

联袂推荐

COAY Books

目录
Content

- 第1节：自序：岁月与英雄总是让我着迷(1)
- 第2节：自序：岁月与英雄总是让我着迷(2)
- 第3节：自序：岁月与英雄总是让我着迷(3)
- 第4节：1978：光明的中国(1)
- 第5节：1978：光明的中国(2)
- 第6节：1978：光明的中国(3)
- 第7节：1978：光明的中国(4)
- 第8节：1978：光明的中国(5)
- 第9节：1978：光明的中国(6)
- 第10节：1978：光明的中国(7)
- 第11节：年度延伸人物：时代伟人邓小平(1)
- 第12节：年度延伸人物：时代伟人邓小平(2)
- 第13节：1979：富起来吧(1)
- 第14节：1979：富起来吧(2)
- 第15节：1979：富起来吧(3)
- 第16节：1979：富起来吧(4)
- 第17节：1979：富起来吧(5)
- 第18节：1979：富起来吧(6)
- 第19节：年度延伸人物："傻子"出的难题(1)
- 第20节：年度延伸人物："傻子"出的难题(2)
- 第21节：1980：呐喊--中国个体户元年(1)
- 第22节：1980：呐喊--中国个体户元年(2)
- 第23节：1980：呐喊--中国个体户元年(3)
- 第24节：1980：呐喊--中国个体户元年(4)
- 第25节：1980：呐喊--中国个体户元年(5)
- 第26节：1980：呐喊--中国个体户元年(6)
- 第27节：1980：呐喊--中国个体户元年(7)
- 第28节：年度延伸人物：厚积薄发：刘家四兄弟(1)
- 第29节：年度延伸人物：厚积薄发：刘家四兄弟(2)
- 第30节：1981：大风起于青萍之末(1)

- 第31节：1981：大风起于青萍之末(2)
- 第32节：1981：大风起于青萍之末(3)
- 第33节：1981：大风起于青萍之末(4)
- 第34节：1981：大风起于青萍之末(5)
- 第35节：1981：大风起于青萍之末(6)
- 第36节：年度延伸人物：李东生：鹰的重生
- 第37节：1982：一半海水，一半火焰(1)
- 第38节：1982：一半海水，一半火焰(2)
- 第39节：1982：一半海水，一半火焰(3)
- 第40节：1982：一半海水，一半火焰(4)
- 第41节：1982：一半海水，一半火焰(5)
- 第42节：1982：一半海水，一半火焰(6)
- 第43节：1982：一半海水，一半火焰(7)
- 第44节：1982：一半海水，一半火焰(8)
- 第45节：1982：一半海水，一半火焰(9)
- 第46节：年度延伸人物：重庆摩帮
- 第47节：1983：沉默中的崛起者(1)
- 第48节：1983：沉默中的崛起者(2)
- 第49节：1983：沉默中的崛起者(3)
- 第50节：1983：沉默中的崛起者(4)
- 第51节：1983：沉默中的崛起者(5)
- 第52节：1983：沉默中的崛起者(6)
- 第53节：年度延伸人物：创业英雄 "马大侠"(1)
- 第54节：年度延伸人物：创业英雄 "马大侠"(2)
- 第55节：1984：空前绝后(1)
- 第56节：1984：空前绝后(2)
- 第57节：1984：空前绝后(3)
- 第58节：1984：空前绝后(4)
- 第59节：1984：空前绝后(5)
- 第60节：1984：空前绝后(6)
- 第61节：1984：空前绝后(7)
- 第62节：年度延伸人物一：企业教父柳传志(1)
- 第63节：年度延伸人物一：企业教父柳传志(2)
- 第64节：1985：中国有了"万元户"(1)
- 第65节：1985：中国有了"万元户"(2)
- 第66节：1985：中国有了"万元户"(3)

- 第67节：1985：中国有了"万元户"(4)
- 第68节：1985：中国有了"万元户"(5)
- 第69节：1985：中国有了"万元户"(6)
- 第70节：1985：中国有了"万元户"(7)
- 第71节：年度延伸人物：翟氏夫妇
- 第72节：1986：与青春无关的日子(1)
- 第73节：1986：与青春无关的日子(2)
- 第74节：1986：与青春无关的日子(3)
- 第75节：1986：与青春无关的日子(4)
- 第76节：1986：与青春无关的日子(5)
- 第77节：1986：与青春无关的日子(6)
- 第78节：1986：与青春无关的日子(7)
- 第79节：年度延伸人物：鲁冠球：民营企业家中的常青树
- 第80节：1987：拉开狂欢的序幕(1)
- 第81节：1987：拉开狂欢的序幕(2)
- 第82节：1987：拉开狂欢的序幕(3)
- 第83节：1987：拉开狂欢的序幕(4)
- 第84节：1987：拉开狂欢的序幕(5)
- 第85节：1987：拉开狂欢的序幕(6)
- 第86节：年度延伸人物：华为BOSS任正非(1)
- 第87节：年度延伸人物：华为BOSS任正非(2)
- 第88节：1988：海岛狂欢(1)
- 第89节：1988：海岛狂欢(2)
- 第90节：1988：海岛狂欢(3)
- 第91节：1988：海岛狂欢(4)
- 第92节：1988：海岛狂欢(5)
- 第93节：1988：海岛狂欢(6)
- 第94节：1988：海岛狂欢(7)
- 第95节：1988：海岛狂欢(8)

第1节：自序：岁月与英雄总是让我着迷(1)

奔腾入海：三十年民企风云人物沉浮史（上）

如果你不相信我们在开启一个大时代，你一定是一个白痴！

--汤姆o彼得斯《追求卓越》

自序：岁月与英雄总是让我着迷

那本是一个振奋的年代，

那又是一段苦闷的岁月，

面对外在世界眼花缭乱的变化，

从荒漠状态中惊醒过来的人们陷入无言的兴奋之中。

一

意大利历史学家克罗齐有名言"一切历史都是当代史"，听起来不免残酷，成王败寇是千百年来历史书遵循的铁定规律。历史从来是巅峰者立于烽火台的薪火相传，后来的书写者必定立于当下仰望，创作出回溯性的宏大场景。

经济领域内优胜劣汰的规律，无疑是对历史这一属性的最好注解。三十年的岁月，不断有经济英雄时隐时现。从影响格局的政策制定者，到奋勇开拓产业市场的企业家，他们都曾通过异乎寻常的手腕和想象力，在发展的每一阶段扮演重要的角色，只是最终有的被擦亮，有的被隐藏。因此，如何从优秀者当中筛选出卓越者？如何在我们的视野中定格英雄？是书写这段岁月的命脉所在。

从古至今，将命脉捆绑于英雄身上的历史书籍，是命悬一线。从这里走进历史，走进现实。选出自己的英雄，才能在大场景中聚焦出气血贯通的画卷，而非罗列出一个毫无生命力的中药铺子。这样一种"英雄史观"，或许才能保留历史的细节，还原岁月的真相，也使更多人的辉煌抑或苦难不会被一笔勾销。他们的命运如能被真实地记入史册，不仅增添历史的广度深度，也是"大众群体创造了历史"这一历史观的回归。

有人说，时间像残忍的刷子，不显山不露水地抹去人们对琐碎历史的记忆，可总有几件事、几个人，顽强地占据着人群的思维一角。而我想要表达的正是：在如何历史地看待30年中国民营经济的发展，以及未来路径这一宏观基本面的话题之上，将其间的点点繁星串起整个过程中经济、社会变迁的每一个重要节点，彰显出他们的独特价值。

站在岁月的节点，回首，呼吸着扑面而来的气息，其中的呐喊、呼吁甚至转型的阵痛、断裂，让人着迷。我忍不住频频回头，以自己的视角，小心翼翼诠释三十年的一个侧面，探索它到底蕴藏着多大的力量。

二

绵长的岁月，以延续或断点、悲或欢、离或合、耀眼或黯淡的方式，让个体承载时，将嫁接出怎样的宏大叙事，刻画出怎样的历史痕迹？因此，如果将三十年放之于五千年中，不过如苏轼所云"寄蜉蝣于天地，渺沧海之一粟"。

然而，短短三十年，对于上世纪三十年代、四十年甚至五十年代的人，是势如破竹的冲击。他们沉湎于战火纷纷及新中国成立时的激情岁月时，改革的新鲜空气已开始侵占他们的思维领地。旧有的激情隐退，而不得不否定自我，在不舍、不忍中逆流而上。对于上世纪六十年代、七十年代甚至八十年代的人，三十年是时势造英雄的契机。他们恰同学少年，风华正茂，三十年成为生命里难以割舍的记忆。他们热血沸腾，更容易受改革大方向的熏陶而意气风发。

三十年风云激荡，透过他们，我看到被无限拉伸的经济变革，其丰富的底蕴超过任何一个时代在经济上的裂变乃至突变。新旧交替的意识流冲突、秩序的重构、伦理道德的徘徊、商业规则的确立……一切，都以他们为载体而变得异常清晰而活跃，考验着政府的执行力，企业的生存力以及创造力。

意识到这一点的时候，所幸时间还足够充裕，让我有机会能够在这样一段令我着迷的岁月里去寻觅那些史上留名的英雄，他们的成败荣辱，留给我许多基于历史事实的反思。我开始全身心地投入到这场旷日已久的写作中，并始终保持着对写作的激情，同时又尽量维持自己对这段历史的价值中立，但或许我做得并不够彻底地好。

价值中立是一种科学规范，价值关联又是一种科学的构成性原则。当社会对初生的非公经济嗤之以鼻的时候，这种价值中立往往能够通过日后社会环境和群众态度的转变获得支持；但当这一群体以一种所谓的"精英阶层"的身份出现，社会以一种仰视的角度观望时，价值关联似乎比价值中立对于历史和个案的解读更为重要。初稿完成时，我发觉内心对那些时隐时现的各路英雄们产生了隐约的好感。

三

后现代思想大师德里达说过："没有事件就没有历史和未来。"历史意味着什么？历史总是事件的历史，事件构成历史的本身。

1972年，意大利导演安东尼奥尼来华拍摄《中国》。西方艺术家理解的"为人民服务"势必与中宣部异同，片子毫不奇怪的被以"反华"理由集中批判，虽然究竟有多少人看过并不为人所知。30多年过去，《中国》竟然成了陷入"集体失忆"的中国人了解那个年代相对较为真实的影像之一。

第2节：自序：岁月与英雄总是让我着迷(2)

所以，传奇往往会剔除现实的真实，很多看似微不足道的细节，其实更能让人兴趣盎然或者扼腕惋惜：温州的无名作坊、开店的普通夫妻、中学老师严介和的"家庭作坊"遭到"错杀"，"反革命"尹明善当上英语教师，乔金岭意外死亡、涂景新被误判死刑、唐万新的德隆崩塌于浪漫的理想主义之下……这些被放在三十年就成细枝末节，一旦放在企业家身上则是天大的生死命题的历史事件，在书中将被描述与和记载。而当我以如此高密度、高频率，把被尘封的陈年往事或一再被人们乐道的创业史，搬上纸面时，才发觉自己置身于历史汪洋。但信手拈来，每一个角落都能折射出经济的荣光或者悲怆。

1978年，拉开破冰之旅的序幕，"中国会向何处去"成为巨大的句号。正月，邓小平"农村和城市都有个政策问题。有些地方养三只鸭子就是社会主义，养五只鸭子就是资本主义，怪得很"的一句话，让卢志民，这个刚摘去戴了108天"党内正在走的走资派"帽子的生产队长在一穷二白的恶劣条件下建起翻砂铸造厂。

改革序幕并不顺利。70年代末80年代初，我们看到经济领域里荒诞的主题：小业主与资本家的界限在于雇佣工人的数量。1981年，坚冰还未完全消融，改革走起了回头路。投机倒把，演变成轰轰烈烈的经济运动，原本出于维护经济秩序的行动最终演变成了对私营经济的强烈打击。1985年，万元户诞生。社会对于个体户的看法依然没有改变，"穷得只剩下钱了"是对财富的嘲讽，虽然嘲讽中不难看到艳羡的神情。不易察觉的神情中，是来自经济领域的希望。不过，几年后意识形态风波让苏醒的民营经济再次举步维艰。

改革中的精彩坐标，很多源于时间与空间的碰撞。如果说，前15年，注定某些年份是具有地域属性的，那么1984年当之无愧地属于北京中关村。在那个弹丸之地，寂寥的勇士与无畏的先驱们壮志凌云，柳传志、段永基、万润南、张旋龙……悉数登场。1988年则属于狂欢

无度的海南。凄凉而孤独的海岛上机会主义盛行，日后的地产大亨在这里得到了市场的锤炼。潘石屹投靠冯仑，后者创立了万通，尽管万通的名气并没有冯仑这个名字值得媒体大肆炒作；前者创立了SOHO中国，一个难得的企业与企业家同时名声大振的绝佳案例。

政治思想、社会政策的激烈反复是改革这条曲折路线的极好佐证。这也是为什么多数人会将目光集中于改革开放15年后的1992年。

1992年，全民经商的夏天随之而来。许多日后耀眼中国的明星企业都在这一年诞生、壮大：华旗咨询、复星集团、新东方学校、波司登羽绒服、太平洋集团、德隆实业、汇源集团……1992年令日后崛起的新贵们，在社会舆论与政策环境两方面得到了双重支持。他们加速度般地聚敛资源，在越来越短的时间内创造了越来越多、越来越大的财富。他们改变了社会对财富的整体认知，创意和资本成为最具魅力而富有内涵的词汇。

1992年，一个分水岭。此后十五年，无论是时间、空间，还是其彼此的交汇，界限变得模糊。哪是断点，哪是重墨，不能一目了然。经历15年的岁月涤荡，时间变得流畅，空间变得平坦。世界是平的，中国也是，中国民营经济的发展更是。

岁月又是一个巨大的滑坡，坠落仿佛是个人的宿命。30年的背景下，一些人的得与失，命运的跌宕起伏显得微不足道，可我依然尊重那些在身体滑落的同时内心升腾的人，即使他们已成为悲情过往。

"这里有一种无处投诉的罪行。这里有一种眼泪不足以象征的悲哀。这里有一种绝大的失败，足以使我们的一切成功都垮台。"常规的角度理解，商业史就是一部以成败论英雄的功利主义史。但唐万新，我想他的意义已经超过了书写本身，尽管他败得很惨，败得体无完肤、败得千夫所指。

至今仍然有许多人无法理解唐万新。从本质上看，唐万新是一个天生的理想主义者，而且他的理想很大。在他大规模的产业整合中，很多企业借着德隆的东风飞黄腾达，成为国内屈指可数的企业龙头：

插手湘火炬，短短5年，主营业务增长30 倍；入主新疆屯河，将其投资改造成亚洲第一、世界第二大番茄酱生产基地；合并水泥企业，造就一个年产近千万吨的"天山水泥"…… 仅为唐万新所做的，即使在其沦为阶下囚的今天，我依然希望能以个人的名义表达敬意。若没有他，这三十年会些许会缺乏点深刻而清醒的意味。

四

走得太快了，就要歇一歇，让灵魂赶上来。但经济不能停步，在三十年这个关键点，再回首，是为了走得更远。也正是有不断在制度与现实的衔接，改革的渗透力才会无孔不入，执行力才会长驱直入，经济的蓝图才会迅速而广泛地在整个社会的前线落地生根，不至于流于形式、成为空想。可是当走进这些被我有幸捕捉到或者因为触角有限而无法触及的商业空间时，我总会有这样的遗憾：大开大阖的历史变迁，却没有产生伟大而令人敬仰的企业，这不能不说是三十年发展的一个残缺。

第3节：自序：岁月与英雄总是让我着迷(3)

一位外国管理学家评价中国的企业，"没有因为发展太慢而垮掉的企业，只有因发展太快而拖垮的企业。"中国的民营企业，在与世界企业的成长规律背道而驰。听多了"5年内进军世界500强"的豪言壮志，民营企业家在"做大做强论"的驱使下，跑马圈地，不断做加法，不料却中了自己的埋伏。

如今，越来越多的产业纳入中国的经济范畴，有人做出断言--下一个世界级中国公司将是互联网。但我更倾向于那些专注，以聚沙成塔的方式成长的企业。跻身世界500强的企业，需要背着厚厚的时间贝壳，在行业滚爬多年。他们的年增长率可能不那么辉煌，但他们能在数十年甚至上百年的岁月长河里保持稳定而持续的几何级数增长。他们不看重昙花一现，而执着于源远流长。

在中国，其实也确实有一批这样的民营企业，冯军的华旗、梁稳根的三一集团、南存辉的正泰。强烈的成长渴望深深植根于这些企业家的信念之中，但他们保持着不愠不火的增长，虽然也不排除间接性的跳跃。冯军表示要用17年的时间与索尼看齐。17年并不算长，相对于5年，已是慢下来的加速度。

1972的若干年后，安东尼奥尼再次扛着他的摄像机回到中国。此刻的他也开始尝试商业化的运作，去迎合强大的主流意愿。镜头里的中国华丽转身，鸟巢取代了天安门成为标志。变化仿佛有些无奈，却印证了一个年轻国家回归世界的冲动和豪迈，这一切无法背离三十年前的改革开放。

三十年是中国民营企业家的创造社会财富的过程，也是社会不断调整和适应财富的过程。我们看到他们在改革初期夹缝中求生存的卑微，也不应忘记如今崛起的这个群体所拥有的影响力。显然，这个社会是一直处于不断的进步之中的。从重农抑商、重工抑商的阴霾中走

出来，需要耐心和时间，三十年远远不够。但是，从这三十年的巨变中，我们看到了革新的力量与不可阻挡的希望。

在凯鲁亚克一夜成名的《在路上》一书中，这样写道："每当太阳西沉，我坐在河边破旧的码头上，遥望新泽西上方辽阔的天空，我感到似乎有未经开垦的土地，所有的道路，所有的人都在不可思议地走向西部海岸。直到现在，我才知道小伙子们总是不停地骚动喧闹，因为那片土地使他们如此无法平静。"每当读到这段文字，我总是能够感受到一种来自内心深处的吸引力。或许，这也正是我所记载地那段岁月里的那群人，坚持不懈的根本动力。

第4节：1978：光明的中国(1)

听潮涨了，

听潮涨了，

死了的光明更生了。

--郭沫若《凤凰更生歌》

1978：光明的中国

光明来自东方，中国从近乎癫狂的政治狂热中渐次醒来，贫穷犹如芒刺穿透复活不久的肌肤，一部分中国人开始了自己的解放：

刚摘去"走资派"帽子的卢志民用100元筹建翻砂厂；

日后的钢铁大王李海仓和日化大王陈凯旋抓住了计划经济的软肋：日化轻工业；

吴仁宝成为改革模板；

俞敏洪与顾雏军通过高考改变了人生；

胡成中在寒风中推销、孤儿牛根生进了养牛场；

因为父亲是右派，李如成未能随知青返城；而父亲右派平反，潘石屹转学到县城高中。

1978年的新年前夕，一位路透社的记者在文章中写道：对于世界经济来说，这是令人焦急的一年，没有迹象表明会出现人们期望的恢复。大多数地方的通货膨胀仍然很高，这使商店物价上涨，造成了不安全的气氛，使人对未来缺乏信心。人们担心，世界可能回到停滞状态中，还会有更多的人失业……

在论调如此悲观的国际环境中，1978年元旦，《人民日报》、《红旗》杂志和《解放军报》却共同发表社论《光明的中国》：一九七七年，世界上各种各样的人，包括我们的一些朋友和同志，也包括我们的敌人，都密切注视着中国：在失去了伟大的领袖和导师毛泽东主席、失去了敬爱的周恩来总理和朱德委员长以后，在粉碎了"四人帮"以后，中国会向何处去?

这是外界抛出的问题，也是内部试图回答的问题。光明从何而来？或许来自浩劫刚刚过去的晴朗心情。不过，什么能做、什么不能；什么是社会主义、什么不是，都还没有现成的答案。与此相对应的是，僵化强大的体制与理论体系，对试探性的问与答毫不感兴趣，只是不断地说"是"与"凡是"，延续着自己的统治力。1978年春，距离北京500多公里，山东一个偏僻的村落，一户农民被当成"资本主义暴发户"典型批斗，原因是村里除了这户农民外，其余各家都背井离乡，在外讨饭。

然而，中国的现状在外国评论家看来，实在差强人意。不管是戴着有色眼镜的意识形态专家，还是拿着放大镜的科学考察员，都对多年积贫后濒临崩溃的社会经济，丧气地摇头。据日本的评论家山川晓夫估计，这一年中国的恩格尔系数，只相当于日本1877年到1887年这十年中的数据。

如果人民的生活总是贫苦不堪，又怎么能证明政治制度的优越性呢？穷则思变的冲动与僵而不死的思想体系已势如水火。

1月底至2月初，邓小平出访尼泊尔，途经成都时作短暂停留。在听取了中共四川省委汇报工作后，邓小平说：农村和城市都有个政策问题。我在广东听说，有些地方养三只鸭子就是社会主义，养五只鸭子就是资本主义，怪得很！

邓小平的话，一石激起千层浪，一些对政治敏锐的人开始觉察到中国经济风向的微妙变化。这些人多为乡村的基层干部。所谓，大变革的机遇，小村庄的现实。身上的政治属性让这些人时刻留心并揣摩着权力最高层领导人的每一句正式和非正式的言论，而所处的基层位置给予了他们更多相对的自由和可实现抱负的空间。所以，我们更愿意说，中国改革开放的破冰之旅始于农村希望的田野上。

此时，远在吉林四平红嘴村生产队长卢志民刚刚摘去戴了108天"党内正在走的走资派"的"帽子"。1976年夏天，卢志民被批判为"走资本主义道路最起劲的生产队长"而关进牛棚。"牛棚"的日子，卢志民

无奈、彷徨、度日如年，甚至产生过轻生的念头。现在，他又思前想后，决定办一个翻砂铸造厂，"中央已经允许，此时不干，更待何时？"

翻砂铸造厂建厂初期的工作情景

生存的欲望再加上成长的希望，构成企业起跑的原动力。办厂经费只有100元，卢志却定下了年底盈利3万的目标。建翻砂铸造厂，冲天炉是必需的。买不起，就四处寻觅，看到挡猪圈的，堵鸡窝的，搭小仓的，不管在哪里，只要有块破铁板破铁皮，说服人家先给出来，以后加倍奉还。借来电焊机，用破铁，自己设计，焊接出个冲天炉。

鼓风机也是需要的。还是买不起，到四平市里求借。终于在制锹厂废料堆搜罗半天，发现一台报废的老式鼓风机，央求人家低价卖出。买不起电机，搬来碾房用来磨米的一台旧电机，装上轴承、瓦盒，凑合用。不到两个月，红嘴翻砂铸造厂宣告竣工。一切因陋就简、拼凑利用，然而一切符合规范。这一年，铸造厂产值达到7.2万元，超额一倍多完成指标。红嘴的成就引起了个别上级部门的注意。有公社领导很不自在地说："卢志民吃一百个豆不嫌腥，搞资本主义差点没进班房子，一解放出来，就整翻砂厂。他怎么整起来，我怎么给他平了。"卢志民的胆量没有夭折在改革前夕，因为他恰到好处地"撞"对了时机，不久党的十一届三中全会召开了。

地处天津郊区西部的王兰庄村，也在这年开启了改革的变局。一位年仅22岁的新支书郭宝印走马上任了。但过于沉重的现实让村民难以把希望寄托在这个年轻人身上：全村人均耕地半亩，人均年收入160元，生产方式落后、效率低下，以至于全村4个生产大队垮掉3个，大多数村民连烧火做饭的柴禾都没有；与贫穷相伴的还有日渐恶劣的民风，赌博、盗窃、斗殴的事件层出不穷。

在逐渐开放的经济形势中，郭宝印开始了探索，筹建第一个企业：小型拔丝厂。拔丝厂需要投资十几万元，这对人均年收入160元的

王兰庄无异于天文数字。郭宝印每天骑着自行车，走村串巷，一家一户地说服，费尽口舌地筹钱。

几个月的施工和调试，试车成功。可初次出来的产品质量不过关，没人要。为了提高拔丝厂的产品质量，郭宝印又开始骑着自行车到各个国营企业学习，受尽奚落。最终，津南区一家企业的老技术员被郭宝印感动，偷着给他们指导技术，拔丝的质量问题得到解决。正式生产那天，郭宝印亲自开动机器拔第一盘丝。不料操作中，齿轮咬住郭宝印的手套，把他的胳膊往机器里拽。他急忙退步拔手，慌乱中踩断电源，才停了机器。

产品制造出来，销路又成了问题。七十年代末，乡镇企业刚刚兴起，大众不放心乡镇企业产品的质量，不相信乡镇企业的实力。乡镇企业仿佛石头下的种子，在努力地发芽，却迫于重重阻力，需要寻找裂隙，破土而出，向上生长。郭宝印三番五次地上门推销，一次次被人赶出来，他还是挂着笑脸。厂家最终被郭宝印的执著打动，答应试用，发现他们的产品质量同样合格，签订了购货合同。心情激动的郭宝印为此流下了眼泪。

男儿有泪不轻弹，可是在这样的时空背景下，任何一个有志于通过筚路蓝缕的艰辛开拓去获取成功人生的壮志未酬者，都没有理由不为之落泪。

不仅仅只是邓小平有意无意的几句讲话，应该说整个78年的政策、舆论环境都在发生显而易见的改变。这恰是大众情绪的体现：渴望改革。

3月5日，第五届全国人民代表大会第一次会议通过《中华人民共和国宪法》，第五条规定：国家允许非农业的个体劳动者在城镇或者农村的基层组织统一安排和管理下，从事法律许可范围内的，不剥削他人的个体劳动。

第5节：1978：光明的中国(2)

随后《人民日报》发表一系列文章，批判过左倾向，赞成个体经济的发展：

赚钱就等于搞资本主义？这是万恶的"四人帮"编造出来的。这个谬论不批判，社会主义事业就还要受影响（《怎样看待正当的家庭副业？》）。

人们爱用"大河"与"小河"来比喻国家、集体与个人三者的相互依赖关系。"大河有水小河满"，这说明只有国家和集体经济发展了，个人的收入才能增加。但是，大河的水是小河汇集起来的，"小河水涨大河满"，不也是一个大家熟知的道理吗（《姓"钱"和姓"资"是一家吗？》）？

江、浙地区的"老虎灶"陆续恢复了，各地历来受群众欢迎的茶馆、风味小吃店、说书场……，是不是也可以恢复，来一个"旧瓶装新酒"，满足广大群众的渴望呢（《恢复"老虎灶"的启示》）？

3月18日，邓小平主持全国科学大会，提出"知识分子是工人阶级自己的一部分"。大会改变了知识界的命运，这才有了新时期人才辈出的局面。出席大会的若干人中，有个叫任正非的青年。他文革时在重庆读大学，毕业后参军，是年从部队转业，10年后，创立了被英国《经济学人》评价 "是外国跨国公司的灾难"的华为。他本人在2005年被美国《时代》周刊评为年度影响世界100位名人，也是作为"商界巨子"入选的唯一中国人。

伟大的变革，需要伟大的思想作为先导。5月11日，《光明日报》刊登题为《实践是检验真理的唯一标准》的特约评论员文章。文章引发了关于实践是检验真理的唯一标准问题的讨论。虽然华国锋指示中央宣传部门的某些负责人，对真理标准问题的讨论"不表态"、"不卷入"；汪东兴在不少场合指责这篇"文章实际上是把矛头指向毛主席思想的"，责问"这是哪个中央的意见?"加以压制。但讨论受到党中央邓

小平、叶剑英、李先念、陈云、胡耀邦等多数同志的积极领导和支持。

1978年5月11日，《光明日报》刊登题为《实践是检验真理的唯一标准》的特约评论员文章

只有亲历过1978年12月的中国人才会明白改革开放对于中国的意义。十一届三中全会在京西宾馆举行。全会前的中央工作会议闭幕会上，邓小平作了《解放思想，实事求是，团结一致向前看》的总结讲话，提出，"要允许一部分地区、一部分企业、一部分工人农民，由于辛勤努力成绩大而收入先多一些，生活先好起来。"全会确立解放思想、实事求是的思想路线，做出把工作重点转移到国家经济建设上来的战略决策。从此时算起，改革开放的30年，最终被证明是经济改革与社会变革的30年。这30年，能从昨天一步一步走到今天，全在于起点高、起跳早。若将十一届三中全会放在历史的坐标轴上进行评价，即使时间的纵轴再延长几倍，都不会缩小它的贡献。

每一代人都需要自己的革命。政策的鼓励，舆论的支持，社会环境的好转，商业形态处于一种懵懂的姿态萌芽。在历史的感召下，许多出身困苦的人，主动或被动地纷纷走上个体工商户的道路，积攒原始资本，为今后的从商之路埋下伏笔。这些企业家包括，本土日化大王陈凯旋、2003年死于非命的钢铁大王李海仓以及三十年后在低压电器行业形成鼎足之势的"柳市三雄"中的正泰集团董事长南存辉与德力西集团董事长胡成中。

1978年用陈凯旋的话说，是一个"垃圾都能卖出价钱"的年代。这年，已经在广州打工三年的他正式跳入商海。

三年前，普宁流沙公社流管站组织青年外出打工，高中刚毕业的陈凯旋通过熟人介绍争取到一个名额。最初在棠下广州市化工研究所做建筑工，而后到沿江路清拆旧楼，还在黄埔新港挖排水工程，陈凯旋做的都是苦力活，只求温饱，不求其他。提起这段经历，陈凯旋感叹："很苦，但受用无穷。"

单干后，起初做些小规模的买卖，只要赚钱，他什么都做。直到看见宝洁，这个早早进入国内的世界标杆企业用眼花缭乱的广告撩动起了陈凯旋好奇的神经。他顿悟式地发现，家乡的广大地区，物资匮乏，消费需求渐涨。

1978年春节，陈凯旋用3000元的储蓄装了满满两箱洗衣粉、洗发水回家倒卖。从此，他每周奔波于广州与潮汕地区倒腾商品。卑贱的命运在瞬间被改写，跑遍了潮汕地区各大乡镇的陈凯旋积累起人生的第一笔财富。

倒卖商品终究是买低卖高的"小本生意"，有了积蓄的陈凯旋决定办家生产洗衣粉的工厂。为了拉开档次，他花了5000块钱在县电视台做了立白"史上的第一个广告"。广告的效果吹糠见米，不到半年，"立白"洗衣粉占据普宁县60%的市场份额。之后，陈凯旋一个个地上门拜访临近县城做洗涤的商户，游说他们成为自己的经销商，并带着他们到普宁县观摩。队伍慢慢地扩大，陈凯旋在广州成立了立白洗涤用品有限公司。一年过后，立白的销售额做到了一个亿，产品占领了潮汕地区。

第6节：1978：光明的中国(3)

日化行业内有个默认的"潜规则"，厂商间以赊销的方式先货后款，就连宝洁也不得不遵守这样的"中国国情"。经销商胃口有多大厂家就得铺多大的货，货款再多厂家必须垫着。1996年，陈凯旋广撒英雄帖，请全省日化行业的经销商，到广州参加立白招商大会。

在会上，陈凯旋想方设法说服经销商现款现货。反抗的姿态形形色色--臭骂、白眼、当面把他恭敬递出的名片扔进垃圾桶里……构想失败，陈凯旋没有放弃。他找到最初跟着立白拼天下的经销商们，逐一谈话。最终，广告的强势拉动，忠心经销商们的全力配合，立白"广东攻略"立竿见影。几个月后，到处都是立白的产品，一些"相信陈凯旋不是骗子"的经销商主动找来寻求合作。第二次经销商大会超出想象的顺利。"跳得最凶"的经销商抢过话筒表态："老陈，我们服了。"

2008年1月28日，3000多人的礼堂，数千名业内精英的注视，陈凯旋畅谈《立白的光荣与梦想》：

我们创业的时候，国内日化行业早已兵荒马乱，一些产品价格奇高，更多的消费者买不到或买不起优质的洗衣粉，所以我们觉得一定有市场，抱着这个朴素的理念，我们坚持做下去，所以就有了立足的机会。

没有任何一条路是畅通无阻的，做企业其实就是一个不断解决问题的过程。我们看到了太多规则的瑕疵，我们不断完善，不断地改变规则，所以就有了机会。很多人抱怨找不到机会，问问自己，你对规则的理解和利用有多少?

在做企业的过程中，我们心存善念。因为只有首先对别人好了，别人才会同样地回报你。所以我们的合作伙伴、经销商、供应商，乃至员工，都是我们大家庭的一员。我们选择了一个不被看好的行业，选择了一条注定充满坎坷的道路，我们深知自己的弱小，所以我们走一步看一步，从产品、市场、工厂、渠道、品牌、知名度，一步步地

提升，一点点地学习。失败的变数太多，我们尽可能地走得小心，走得平稳。

在这个过程中，我们坚持着自己的责任。做企业如做人，我们不能留下大笔的财富，但我们至少可以留下一个让人尊敬的名声。

其实这是一条简单的道路，作为立白，我们就这样坚持了14年！"

一直如履薄冰的陈凯旋不知道，他能顺利地一路走来，是因为他的起步，无意间抓住了中国计划经济的软肋：日化轻工业。随后才能快马扬鞭，一路奔跑。

建国后，中国在经济建设领域一直学习、效仿苏联模式，优先发展重工业。经过30年的时间，日化轻工业已经跌入低谷。开放以来，虽然国家确立了以经济建设为中心的工作路线，但仍沿着计划经济的轨道在运转。幸好有千千万万个投身于此的陈凯旋们，才让日化产品重新在市场上富裕起来。仅仅10年之后，中国人已经可以用积压的此类产品换苏联的飞机。可见在起跑的初期，陈凯旋们的机遇有多大。从这个角度看，山西人李海仓的曲线和陈凯旋异常巧合就不是什么稀奇的事情了。

同样是1975年，李海仓发现了一点门道：商店里紧缺肥皂，人们买不到只有用猪胰子、皂角水代替。作为生活必需品，要是能自己生产肥皂，肯定不愁销路。三年后中秋节的前两天，李海仓向父亲提出要出去闯闯。他父亲知道自己的儿子思想深处渴望出人头地，二话没说给了30元作路费。

背着一个小包，李海仓上路了，目的地是距家乡川口村59公里的运城。在火车站候车室睡了一个晚上，他找到运城生产肥皂的粮油加工厂。中秋节全厂放假休息，只剩下守门的大爷。原本失望的李海仓听说大爷做过肥皂，立刻把刚买的两盒月饼送给了他，还硬拉着去小店里喝了几杯。几杯下肚，大爷决定收下这个"徒弟"。大爷找来一只铁桶，教他如何配料、如何熬制。一个星期后，李海仓如法炮制，做

出了第一块肥皂。有了技术，他返回家乡，找到大队干部，要求大队投资。

队里没有资金，只能提供给小麦和一口大锅。他卖了小麦，支起大锅，办起了肥皂厂，和队里签订协议"第一年交出6000，第二年1万。"20世纪70年代的中国，这已是一笔不小的数目。肥皂生产出来，供不应求。一年后，李海仓如数把6000元交到大队。利用这笔钱，大队提高了村民的福利，每工分从5毛增加到了1元。村民的收入增加了一倍。第二年，李海仓上交的1万元又使工分涨到了1.2元。相比其他收入差的村子每工分只有1毛钱，川口村成为了令人羡慕的富裕村。

肥皂生产毕竟技术含量太低，短缺只是暂时的。随着全国轻工业的发展，李海仓的小肥皂厂无论规模还是价格都已竞争不过大厂。坚持只能亏损，明智的选择就是歇业。他瞄准了流通领域。他听说把300万斤高粱卖给江苏海门一家酒厂，除去运费可赚五万。因为车皮不好搞，这个生意却没有人做。

第7节：1978：光明的中国(4)

李海仓接下生意，打听到和闻喜相邻的介休车站要给职工发电扇作福利，自己垫款从扬州拉回1000台电风扇，并以每台低于进价20元的价格卖给介休车站。车站被李海仓的诚意打动，给了4 个车皮的焦炭作为补偿，并解决了运高粱的车皮。一转手，4 个车皮的焦炭卖了3万，扣去电扇亏的2万，还挣了1万。再加上卖高粱所得利润，李海仓又赚了一笔。最重要的是，在介休车站运输高粱时，李海仓结识了焦炭大王李安民。

李安民做焦炭多年，生意甚至做到了国外。在与李安民的交往中，李海仓了解到，相比流通业，焦炭行业更有利润可图。他动心了，背着铺盖卷来到了李安民的焦炭厂，在那里学原料选购、焦炭生产的全套工艺、生产管理和市场销售。1987年春节，李海仓拿出20万元，又向信用社贷款10万元，和国有企业闻喜县白水泥厂一起，成立年产1万吨的联合焦化厂。但当1000吨焦炭生产出来，销售却成了难题。临汾、运城、西安、三门峡、洛阳、焦作、新乡，李海仓跑了无数地方，可对方要么只用机焦，要么只用土焦。

今天是残酷的，明天是残酷的，可后天是光明的。很多人倒在明天的晚上，坚持到后天的，总能看到胜利的曙光。不言放弃的李海仓，带着焦炭找到了河南济源钢铁厂的厂长，最终这位厂长买下了他的全部焦炭。

李海仓打听到南方焦炭价格更高，只是运输有困难。他找到三门峡车务段，提出"运输单位和焦炭厂形成长期合作，双方共同出资建厂，也就是实现双方的捆绑经营"的设想。车务段负责人听了李海仓的想法，也对焦炭业的丰厚利润产生了兴趣，双方各出资70万元，成立了年产3万吨的闻喜三铁焦炭厂。以闻喜三铁焦炭厂为依托，李海仓组建了三铁焦化总厂，这便是后来山西省最大的民营企业--海鑫集团的前身。

像陈凯旋与李海仓不显山不露水，他们的"出格"往往只是被诠释为生存使然。所以，创业之初注定少为人知。之所以被历史提及，在于日后的辉煌。不过，1978年不只是企业家们"隐姓埋名"式的开端，同样也有改革的模板。他们的改革，在这之前就已经开始。但在这一年，他们的成功可以为人们理直气壮的倡导改革提供一个有力的佐证。

这年，虽然吴仁宝还没有达到红遍全中国、登上美国《时代周刊》的极盛，可华西村已开始有了名头。初冬，中宣部部长张平化会同新华社和人民日报两家新闻单位，部署在全国范围内宣传一批农村的先进典型，华西村被列为重点。新华社江苏分社记者袁养和受总社之召赴北京撰写稿件。第一篇报道《农民爱这样的社会主义》由新华社向全国播发。第二天，人民日报在头版头条位置，几乎以整版篇幅刊出了此稿，头版右上方配发了评论员文章。全国所有的省报（除台湾外）和直辖市报，都在显著地位刊登了这篇通讯。

华西村确实值得国内主流的媒体如此大张旗鼓的报道，因为这一年华西总计实现产值296.35万元，创造利税135.03万元，人均分配水平达到220元；200多户社员全部住进新盖的瓦房，建成了当时连苏南大部分县城都还没有的五层大楼，用来办托儿所、中小学；粮食亩产达到2720斤，妇女生孩子或计划生育动手术，给予假期，假期内工分照记，发营养费；老人或五保户，不仅供应口粮、柴草、蔬菜，每月还发零用钱。

华西村的成就很大程度源于吴仁宝。这个外表慈祥的老头，既是一个农村基层政权的领导者，又是一个乡村公司的企业家。正是这个有着极强政治情节的农民企业家在1970年发动了一次胆大的举措。1970年，政治环境对于非农业化的发展变得有利起来。当年9月在北京召开的中共中央九届二中全会通过年度经济计划，政府决定要加速农村现代化和尽力发展小型地方工业。并且在1970年召开的北方农业会议上，提出了增加农村基本建设和加速农业现代化的号召。

吴仁宝（左一）在田间劳作

熟悉历史的人应该知道，70年代初的中国，极左势力有着相当大的影响。在农村，流传着这样一句口号："干农业，抓粮食，气豪胆壮；干工业，抓钞票，偷偷摸摸，矮人三分"。极左分子把社队企业视为"资本主义的尾巴"，掀起了一场反对社会企业的运动，"以粮为纲"的口号喊得震天响。在那个疯狂年代，办工厂无疑更是疯狂的举动。但在吴仁宝看来，农业本身难以积累到足够的资金用来发展现代化，那么就有必要"围绕农业办工业，办好工业支农业"。

在造反派的监视下，吴仁宝北上天津，南下广州，西去成都，调查市场，搜集信息。历经三十天旅途辗转，终于在市场上找到了国营工厂不生产，市场又需要的两种产品--螺丝帽的模具"丝攻"和螺丝的模具"板牙"。他利用农村地广人稀的地理优势将厂子办在了一片泽地中，周围林木环抱，还让人在工厂的四周筑起围墙，窗户蒙上厚布，对外守口如瓶。就在工厂办得热火朝天之际，苏州地区（那时江阴县行政区隶属苏州，后划归无锡）要开农业学大寨学习会，地址选在了华西村。会议三天，各地区主要领导均到会，还吸引了许多媒体记者。几百号人，人多?杂，华西村"偷偷"办厂的事难保不穿帮。

第8节：1978：光明的中国(5)

吴仁宝最后出谋划策，"会议期间，舍小利，保大利，工厂关门，工人放假。会议结束，立即开工，加班加点也要把损失赶回来。"正是这个隐姓埋名的小厂，为华西村创造了百万元的利润。几十年过去，吴仁宝不无感慨："办工厂是资本主义，正在批资本主义，怎么好搞资本主义？我们偷偷地办五金厂，不给外面参观的人看。凡首长来了，我们就把工厂的门锁上，让工人出去，首长走了，再让工人回来加班加点地干。"一个农民企业家的智慧形象跃然纸上。而华西村式的乡村基层政权及其集体经济企业组织成为中国民营经济的成长一开始就有两个源头之一（另一个源头是鲁冠球工厂式的自主创业型企业）。

1978年是改变命运的开端，于国家如此，个人更是如此。在光明的中国，年轻人的前途也光明起来。头年8月4日，复出一个月的邓小平，在北京饭店组织召开的科学和教育工作者座谈会上拍板，决定恢复高考。由于邓小平的果断，10月初，中央政治局讨论了招生工作文件；10月中旬，国务院批转教育部关于1977年高校招生意见，恢复全国统一考试，凡工人、农民、知青、干部、应届高中毕业生均可报考。

高考是弃旧图新的标志，也是结束"十年浩劫"后，中国老百姓中引起巨大反响的第一件事。据说，补习老师家坐满了学生，有些在农村插队的青年向生产队请了几个月假复习。所有的辅导都是免费的，很多培训都是自发的。

1977年冬和1978年夏的几个月时间内，1160多万考生带着积聚了十年的饥渴和梦想，从四面八方涌向久违的考场，世界上有史以来声势最浩大的一次考试如火如荼地开始了。让人惊讶的是，"文革"对经济造成的破坏竟使国家一时拿不出足够的纸来印考卷，于是中央决定调用印刷《毛泽东选集》第五卷的纸张。不难想象，决策者当年做出这一抉择之艰难、所需魄力之巨大及其意义之深远。

1978年春，北京大学迎来恢复高考后录取的第一批新生

第一届高考过后，无数个体的生命轨迹被彻底地扭转，命运发生了裂变，只可惜其中没有俞敏洪。这位日后中国英语培训教父级的人物，由于知识基础薄弱，第一次高考失败得很惨，英语仅仅33分。高考失利后，他回到家喂猪种地。

俞敏洪的求学之路，充满了曲折和不可知的变数。在那个特定的历史时期，教育资源紧缺，一家只允许一个孩子读到高中。由于姐姐初中成绩出色，老师在俞敏洪姐弟都到了考学的年龄时选中了姐姐去读高中。所以，读完了初中的俞敏洪，依照规定，回到生产队里种田，开拖拉机。1978年，俞敏洪的母亲打听到村里有一家的女孩不读书后，费尽周折找到校长，请求他允许俞敏洪顶替女孩的名额。在母亲的努力下，如此峰回路转，俞敏洪回到了教室。然后有了第一次高考的名落孙山。

第二次高考，满怀希望的俞敏洪等来的又是一个令人失望的结果，英语分数虽然提高到52.5，但79年的分数线水涨船高，录取线是60分。能登上金字塔的生物，只有两种--鹰和蜗牛。凭借鹰击长空的决心和蜗牛的毅力，俞敏洪参加了第三次高考。他回忆说："英语考试时间是两个小时，我仅仅用了40分钟就交了卷。英语老师大怒，迎面抽了我一耳光，说今年就你一个人有希望考上北大，结果自己给毁了。他认为我这么快就交卷，肯定没有做好。但我是个典型的直觉型思维的人，如果做完题一检查，可能就改错了。"

分数出来以后，俞敏洪的英语95分，虽然排在了现任新东方常务副总裁周成98分的后面，但已然很高。而500分的总分，俞敏洪考了387分，超过北大380分的录取分数线。他终于如愿以偿地考取了中国第一学府--北京大学。为此，在离北京大学开学只有一周时，俞敏洪的母亲为庆祝儿子中榜，大宴乡亲，提前把结婚的酒席一起请了，招待全村人吃了好几天。村里还从城里调了一辆拉土的卡车，把他从江

阴一直送到了常州。俞敏洪在常州上了火车，站了36个小时到北京。就这样，他进入了北京大学。

如果要进一步凸显恢复高考对一代人命运的意义，那么白卷英雄张铁生则是最好的反衬。1973年，在辽宁白塔公社插队的张铁生被推荐参加大学考试。理化考试时，他做了3道小题，其余一片空白。于是，张铁生在空白试卷的背面给"尊敬的领导"写了一封信。信中，他诉说自己在集体利益与个人利益发生矛盾时的心理冲突，告诉领导因为不忍心放弃集体生产，没有选择躲到小屋里去复习功课，进而导致文化考试成绩不理想的原因。

7月19日，《辽宁日报》以《一份发人深省的答卷》为标题，刊登了张铁生试卷上的信。其中，编者按说："张铁生的理化这门课的考试，似乎交了白卷，然而对整个大学招生的路线问题，却交了一份颇有见解、发人深省的答卷。"8月20日，《人民日报》做了转载，另加编者按语："这封信提出了教育战线上两条路线、两种思想斗争的一个重要问题，确实发人深思。"随后，全国各地报刊纷纷转载，一夜之间勇交"白卷"的张铁生成了红得发紫的反潮流英雄。

第9节：1978：光明的中国(6)

"四人帮"对张铁生交"白卷"的行为赞不绝口，从此张铁生频繁参加社会活动。同年，张铁生顺利进入铁岭农学院畜牧兽医系学习。1975年，第四届人大在北京召开，他当选人大常委，江青、王洪文亲自接。8月升任铁岭农学院领导小组副组长、党委副书记……直到"四人帮"被粉碎后，1983年3月，锦州市中级人民法院组成合议庭公审张铁生反革命案件，判处15年徒刑，刑期从1976年算起。

张铁生得到了历史公正的判决。但是，"四人帮"统治的那些年，不搞政治投机，而脚踏实地，想通过高考改变人生的青年们却始终报国无门，虚度十年青春。正因如此，77、78级的学生非常珍惜高考恢复后所获得的机会。所以，在80年代中旬和90年代初期，经商蔚然成风时，这批人仍舍不得扔掉铁饭碗下海。

三十年回过头来看，如今生意做的风生水起的民营企业家中，确实少有77、78级的大学毕业生。黄鸣是个特殊。考上中国石油大学后，没想到第一节课上教授就告诉他：世界石油只够用50年，中国的时间更短。黄鸣一听差点没跳起来，"等不到70岁，我学的专业就毫无用处？"而顾雏军则更是个例外，即使在接近二十年的企业家生涯中，他留下了一段传奇，却善始而未能善终。

顾雏军生于1959年，江苏泰县人。作为一个普通的农家子弟，顾雏军早年的生活清贫而艰苦，成名后的顾雏军很少提及自己的童年时代，不过从村民的回忆中仍然可以勾勒出一个少年的意气风发。

少年顾雏军酷爱读书。那个时代农村的文化娱乐活动匮乏，偶尔有电影队下乡放电影或戏班子来村里表演，就算是文化盛事。整个村子的人都会去看，但顾雏军似乎对这些热闹的场面不感兴趣。每当此时，他就会躲在一边安安静静地读书。顾雏军特立独行的做法让不少村民们很是惊奇。年少的顾雏军对机械设备同样兴趣浓厚。为了弄清

柴油机的构造原理，他曾经在晚上偷偷地把村里公用的柴油机拆得七零八落，第二天又从容不迫地把零散的部件组合起来，重新装好。

顾雏军也表现出善于创新的行事风格。1975年下乡插队的仓西村，16岁的顾雏军对棉花种植表现出极大的热情。他经过细心钻研和科学实验，打破农村长期以来的种植习惯，扩大棉花种植间距，减少棉花的栽培密度。事实证明，他的尝试是成功的，试验的棉花产量从亩产50公斤提高到了90公斤。从这些细节可以看出，顾雏军从小就不满于现状，总是寻求改变和突破，而这一点，正是一个优秀的企业家必备的素质之一。

不过，真正改变顾雏军命运的还是读书。1977年恢复高考，18岁的顾雏军靠平时积累的功底和天生的聪明，从本公社370多名考生中脱颖而出，考入江苏工学院动力工程系。1981年本科毕业后，进入天津大学深造，以优异的成绩获得热能工程专业硕士学位，其出色表现也使他得以留校从事热能科研。也许按照这样的道路走下去，顾雏军最终会成为一名优秀的科研教学人员。但顾雏军天生就不是个安分的人。他很快借助"顾氏热力循环系统"在圈内名声大噪，并在此基础上发明的"顾氏制冷剂"。

年轻的顾雏军（左一）在实验室

怀揣着"顾氏制冷剂"，顾雏军走出国门。几年时间，他先后在英国、美国成功开拓业务，于1995年携在海外掘得的第一桶金回国创业，在天津投资5000万美元建造起号称"亚洲最大无氟制冷剂"的天津格林柯尔厂。

关于顾雏军的第一桶金，众多媒体一直质疑和追问。顾雏军回答是："我的钱有海外背景"或者"都是我自己当年在欧洲卖制冷剂专利分来的"。显然，他对自己发明的"顾氏制冷剂"颇为自信，这个专利也可能确实为他带来了不菲的收入。不过，这笔收入有没有5000万美元之巨，除了他自己，没有人能说清。他的辩白反而加重了人们的质疑。这又是一场有关原罪的辩论，可由于没有确凿的事实，最终不了了

之。不过，质疑归质疑，顾氏的企业依旧是相当的蒸蒸日上。2000年7月，格林柯尔在香港创业板上市，其超强的盈利能力引发市场抢购，最终融资5.46亿。一时间，顾雏军风光无限。

光明来自东方。"光荣与梦想"的深处，留下的是奋斗者的回忆。1978年，知青大返城，因为父亲被打成右派且进了监狱，李如成和精神崩溃的母亲以及四个兄妹根本无法返回上海。他只好用返城补助款，开了一家乡镇企业：青春服装厂。

1978年，上年秋天"右派"父亲平反了，一家人从农村户口变成城镇户口，将搬往清水县城。回城前，潘家长子潘石屹必须将家里所有的粮食拉到县城粮站交公，换成甘肃省粮票。200多斤粮食，一辆平板车，20多里土路，一米四几的14岁"小潘"，艰辛不言而喻，"两个坡道怎么拉也上不去，只好在路边等人帮忙。"不久，潘石屹转学到县城高中，"从农村到县城，感觉到生活很有希望。"一年后，潘石屹接到省城兰州一所中专学校的录取通知书。

第10节：1978：光明的中国(7)

1978年，一出生就被父母卖了，十四岁失去养母，十九岁又失去养父的苦孩子牛根生，成为呼和浩特大黑河牛奶厂的一名养牛工人，终于不再挨饿、受冻和申请救济了。

1978年，李途纯再次参加高考，又被录取，可当地有关部门还是不让走。他跑到市里、省里，据理力争给自己赢得了上大学的机会。事实上，恢复高考第一年，李途纯的高考成绩名列县前几名，正是因为政审不过关，没被录取。历经高考磨难的还有徐冠巨。他连续两次考试失利，不得以参加了鲁冠球万向节厂招工考试，从600人中脱颖而出，担任厂会计。当然，徐冠巨后来创办的传化集团从实力上丝毫不逊于万向，而其政治声望也在当选浙江省工商联主席和省政协副主席后如日中天。

1978年，为了推销低压电器，胡成中在长沙郊区85个村子的抽水站间连续跑了十几天。夜里9点，在公路上冒着刺骨寒风等了4个多小时，胡成中才吃力地爬上了路过的运煤车。此时，他唯一的心愿是能喝上一碗热开水，能在两块钱一夜的通铺上睡一觉。这天，他赚了100元。那年，中国农民的贫困线是年纯收入100元。

法国人说："大门非开即关。"建国后，将近30年时间，中国人选择了关闭，中国躲在经济的长城后面，与世界隔绝。结果是灾难性的：中国走向困境，世界经济领域排名不断下滑。1978年开始，邓小平推出开放政策，这似乎成了"有魔力的药水"。年末，西方平安夜的那天，法新社驻北京记者比昂尼克发表了"中国人民进入正常的充满希望的时代"的新闻评论。文章称：

三中全会把过去政治动乱和文化革命的帷幕拉了下来，采取了可能加速这个国家的经济发展的任何措施。

中国人民日常生活发生变化的可能性很大，尽管达到这个目标可能要费若干年的时间。

从明年起，经济将同政治处于同等地位，将把重点放在社会主义现代化方面搞一场"广泛、深刻的革命"，"大规模的急风暴雨式的群众阶级斗争已经基本结束"。

在经济方面，随着全面向外国技术援助打开了大门，目前正在准备进行深刻的结构改革，包括权力下放、同"权力过分集中"和官僚主义斗争以及把行政责任转到企业身上。

的确，形势日趋明朗，旧时代的伤痕正在淡去。1978年是气象万新的一年，中国的前景由此变得异常光明：

1月1日，北京电视台推出《新闻联播》，每晚6：55开始，国歌和节目预告后，倒计时5秒节目开播，不过没有主持人出镜。5个月后北京电视台更名为中央电视台，中国领导人借助这档节目，将一些信息公开披露。

这一年，邓小平访日，中美建交。夏天，一批中国大陆的核科学家来到美国访问。中方12名代表中，有位44岁的教授，他是中国托卡马克核聚变试验事业的奠基人。除了带回美国先进实验室的最新知识之外，这位教授带回一些当时中国同行都很新鲜的事物--硅谷创业精神。谁也未曾想到，这直接导致了中关村电子一条街的兴起。八年后，建立了中国第一个新技术产业试验区，国家科委也启动了全国科技园区的高潮："火炬计划"。这名教授的名字叫陈春先。

这一年，德国大众和意大利范思哲进入中国。这一年，北京流行卷发和电烫发型。公开约会不再被视作无耻和堕落，恋人们可以公开手拉着手逛公园。"五一"节，北京十年来第一次演出了西方的巴蕾舞，国家已经在修建为了旅游业而设的饭店。一切微观的变化都令中国人感觉到前所未有的轻松与自由。

1978年，电影《望乡》引起轰动

这一年，《望乡》，这部原名《山打根八号妓院》的日本电影对国人前所未有的冲击，反响程度竟达到了北京电视台转播市民代表座谈会实况的地步。有人说：还可以有色情场面更浓厚的镜头。

这一年，新华书店里有了过去10年还是违禁品的少数几本外国文学名著。这一年，失学青年郑渊洁写了一本童话《黑黑的诚实岛》，吸引了爱好童话的人，此后一发不可收拾。郑渊洁的童话能够大行其道，也就证明中国人已经对沉闷的风气产生了反感。

这一年，中国加速实现着商业的现代化。国内急需发展的心理膨胀，以至于当年高考作文题目都是《速度问题是一个政治问题》。相比1977年的《心中有话向党说》，有了很大区别。上海的《解放日报》甚至用了很大的篇幅来介绍超市，而禁止拥有私家车的决定也将在79年初取缔。

这一年还出现了一个全新的经济名词："补偿贸易"。珠海前山公社根据与澳门客商签订的补偿贸易合同建设起羊毛衫厂和手袋制品厂。合同规定，设备从澳门引进，资金由客商提供，工厂在投产后用收入的加工费分期偿还。预计两年内可偿还全部机器设备的资金。补偿贸易方式后来被很多创业初期资金有限的民营企业家借鉴和使用，尤其是汇源集团的朱新礼，用的更是炉火纯青。

春风能够拂面沉醉，春风也能够使人清醒。最先感受到时代的召唤，是出类拔萃者与普通人的最大区别。1978年，一个动荡却叫?有换了人间感觉的转折期。

也正是这一年，中国人从近乎癫狂的政治狂热中渐次醒来，贫穷犹如芒刺穿透复活不久的肌肤，中国开始了改革开放。尽管当时无人知晓，这会把中国带往何处，更无人能够想象得到，接下来30年的中国，繁荣程度会远远超过其历史上的任何一个盛世。而在这样的盛世之下，中国的非公经济将得到闻所未闻的跃进式发展，浩浩荡荡，无可阻挡。

第11节：年度延伸人物：时代伟人邓小平(1)

年度延伸人物：时代伟人邓小平

1978年是中国时刻。中国经济开始转型，向光明迈进。在新的领导下，中国结束20年的政治动荡，迈步向前，追逐民族复兴的梦想。邓小平在其中，举足轻重。

尼克松在《超越和平》中认为，"一般来讲，出色的革命领袖都不是优秀的国家建设者。革命领袖必须摧毁旧体制，国家建设必须建立新体制。"毫无疑问，邓小平除了是一名优秀的革命领袖，更是一名出色的国家建设者。

作为中国共产党第二代领导人的核心，邓小平设计并参与改革开放的历史进程，拉开了中国经济奇迹的序幕。但是这个奇迹的起点，是他屡遭迫害的文化大革命。十年浩劫，邓小平几度沉浮，但从那时起，我们就已经看到了他改革思想的闪烁：

1962年7月7日，邓小平在共青团三届七中全会上，主张使包产到户合法化："生产关系究竟以什么形式为最好，恐怕要采取这样一种态度，就是哪种形式在哪个地方能够比较容易比较快地恢复和发展农业生产，就采取哪种形式；群众愿意采取哪种形式，就应该采取哪种形式，不合法的使它合法起来……现在看来，不论工业还是农业，非退一步不能前进。你不承认这个退？农业不是在退？公社不是在退？公社核算退为大队核算，大队核算又退为生产队核算，退了才能前进。""现在要恢复农业生产，也要看情况，就是在生产关系上不能完全采取一种固定不变的形式，看用哪种形式能够调动群众的积极性就采用哪种形式。"

1977年7月，73岁的邓小平恢复党政军职务，开始了他辉煌的古稀岁月。时机的成熟、思想的沉淀再加上超人的胆识与智慧，邓小平打破了旧体制的锁链，带领整个时代翻过新的一页。

事实上，在邓小平正式复出之前，他已经奏响改革开放的前奏。1977年2月7日，"两报一刊"发表社论提出"两个凡是"："凡是毛主席作出的决策，我们都坚决维护，凡是毛主席的指示，我们都始终不渝地遵循。"对此，邓小平态度鲜明地对中央办公厅两位负责人说:""两个凡是"不行。按照"两个凡是"，就说不通为我平反的问题，也说不通肯定1976年广大群众在天安门广场的活动"合乎情理"的问题。""毛泽东思想是个思想体系"，"我们要高举旗帜，就是要学习和运用这个思想体系"。这次表态，是邓小平开始思想路线拨乱反正的先声。来年春天爆发的世人皆知的"真理标准大讨论"，在此已定下基调。

复出后的邓小平迈出了一连串坚定而有力的改革步伐：

他一步步带领人们走出思想的牢笼。他先后提出科学技术是生产力、教育事业必须同国民经济发展的要求相适应等一系列重要思想；

他支持安徽农民的"出格举动"。安徽省凤阳县小岗村的18户农民偷偷地搞起分田到户，邓小平听取完安徽省有关农村改革的汇报后，坚定地说，"你们就这么干下去，实事求是地干下去，要不拘形式，千方百计使农民富起来"；

他改革的决心人民可鉴。他在东北视察时，曾这样动情："我们太穷了，太落后了，老实说对不起人民。我们的人民太好了。外国人议论，中国人究竟还能忍耐多久，很值得我们注意。我们现在必须发展生产力，改善人民生活条件。"一句话，道尽改革乾坤。

他转动了改革开放的枢纽--十一届三中全会。在为十一届三中全会做准备的中央工作会议上，邓小平在"解放思想，实事求是，团结一致向前看"的报告中提出，"现在我们的经济管理体制权力过于集中，应该有计划地大胆下放……应该让地方和企业、生产队有更多的经营自主权。"先富带动后富的观点也逐渐成为经济发展的指导思想。经济被束缚的手脚开始伸展了。而十一届三中全会，不但拨了乱、反了正，还形成了以邓小平为核心的中国共产党第二代领导集体。中国经

济的破冰之举就此开始，百废待兴的局面就此撬动。自此，中国演奏出一曲激情澎湃的改革进行曲。

然而，改革是欣喜的，也是冒险的，更是未知的。不是所有的人都像邓小平那样从容坚定地推动改革的步伐。所以，在改革中，邓小平不仅仅是一个设计师、开拓者，更是一个倡导者与鼓励者：当人们对改革持观望态度，不敢将改革付诸实践时，邓小平一再扫清改革障碍为他们铺平道路。这些障碍有思想上的，也有政策上的；当有人战战兢兢响应改革的号角时，邓小平一再鼓励，哪怕是在今天看来微不足道的一小步，邓小平都给予了前进一大步的掌声。

第12节：年度延伸人物：时代伟人邓小平(2)

1979年11月26日，邓小平明确提出社会主义也可以搞市场经济，且他也在1980年提出了以经济建设为中心。从1981年到1985年，为六五计划，也属于走向改革开放阶段。邓小平不断解放人们的思想，告诉人们，"关起门来搞建设是不行"，"改革是中国的第二次革命"。与此同时，邓小平也在提防着经济过热的风险，他认为，"今后经济发展速度总的来说不会慢，但是头一个五年、十年，速度不可能很高。头几年，要非常谨慎，重大的事情要稳当一些，摸着石头过河，看准了再搞。" 六五期间，我国顺利完成了经济调整，国民经济开始向比较协调、注重效益迈进，整个经济体制也开始转向有计划的商品经济。

从1986年到1990年，为七五计划，这一时期为改革闯关阶段。"六五"后期还是出现固定资产投资规模过大、货币放行过多等经济过热现象。到七五期间，经济过热的现象仍然存在。同时，计划与市场新旧体制共存也开始出现矛盾，计划与市场何去何从，成为改革者在会议桌上最重要的议题。邓小平一方面制止经济过热，提出该阶段的主要问题是通货膨胀，认为经济过热就容易出毛病，制定一切政策要从实际出发。到1989年，全面深化改革的步伐慢了下来；另一方面，他继续为市场在中国的发展拓展空间，他反问道，"为什么一谈市场就说是资本主义，只有计划才是社会主义呢？计划和市场都是方法嘛。只要对发展生产力有好处，就可以利用。"

"七五"时期经过经济体制改革，我国经济体制的格局和国民经济运行机制都发生了重大变化，市场经济的改革取向已经不可扭转。

从1990年到1995年，为八五计划。到1990年，邓小平已经是87岁高龄，并退休一年，但他从未停止对改革开放的思考，他对改革的速度以及计划与市场的关系存在疑虑，他指出，"强调稳定是对的，但强调得过分可能丧失时机"。到1992年，邓小平在南方的春天之行，彻底打破了旧体制的坚冰，一个新时代正式敞开了大门。而邓小平在南巡

中的讲话已成为中国改革开放三十年确定不移的坐标："革命是解放生产力，改革也是解放生产力"，"改革开放胆子要大一点"，三个"有利于"标准，"计划多一点还是市场多一点，不是社会主义与资本主义的本质区别"。

邓小平的这次讲话，把板块式的计划调节与市场调节相结合、充分发挥市场机制作用的市场经济推向了充分发挥市场在资源配置中的基础性作用、市场调节和计划调节相重叠、共同覆盖全社会的新阶段。10月，党的十四大以邓小平建设有中国特色社会主义理论为指导，结束了多年的计划与市场的交锋之争，在改革上达到空前一致--建立社会主义市场经济体制，加快改革开放和现代化建设。从此，中国的改革开放突破瓶颈，大踏步向前。

回顾邓小平的一生，其生涯几乎贯穿了中国近代历史上疾风骤雨的100年。贫困、革命、战争、政治动乱、社会动荡、经济改革、国家转型和中国崛起，所有一切都成为邓小平人生经历的生动参照。

当改革开放三十年来临之际，请向伟人致敬！

富起来吧！

--弗朗索瓦·基佐

第13节：1979：富起来吧(1)

1979：富起来吧

彷徨无措与疑虑感在一片万象更新中渐渐消解，变化总是积极且显著：

梁庆德的格兰仕挂牌投产，产品是鸡毛掸子；

"反革命"尹明善当上英语教师；最终锒铛入狱的"上海首富"周正毅靠摆馄饨摊白手起家；

许荣茂涉足香港股市，有人估算其赚了五亿，不过几年后遭遇股灾；

罗忠福开打广告，女主角是他的妻子；

中国第一个亿万富翁张果喜第二次来到上海；

15岁的王文京和16岁的施正荣考入大学；在甘肃，潘石屹也考上了兰州培黎学校，虽然只是中专。

1月1日，复出接近一年半时间的邓小平被《时代》周刊评为"年度风云人物"。其头像赫然印在杂志封面上，标题写着：《邓小平，中国新时代的形象》。序言里，撰稿人激情澎湃地写道："邓小平向世界打开了中央之国的大门。这是人类历史上气势恢宏，绝无仅有的一个壮举！

《时代》周刊的评价，无疑是中国与美国两个超级大的国家之间在重新打量彼此后的媒体反应。中国问题研究专家费正清描述的"从1950年到1971年，华盛顿送上月球的人比派往中国的人还多，虽然后者离我们更近，人丁兴旺，旅途也更为安全"的状况，现在一去不复返。在傲慢的《时代》周刊看来，中美关系进入"蜜月期"，标志着中国对世界的大门正式敞开。

无论如何，中美建交对于国外和国内来说，都非同凡响。即使1979年的中国经济依然一片凋敝，政治上在世界的影响力仍旧微不足道，可人们都感到一个新的纪元正在开启。包括时任解放日报党委书

记兼总编辑王维在内，很多中国人十年来第一次对未来充满了信心。正是在王维的主导下，作为党报的《解放日报》大年初一，睽隔13年后，在全国媒体中率先恢复刊登商品广告。

广告刊登在《解放日报》第二版和第三版下方的两条六分之一通栏，每条收费700元左右，不久调价为每条1280元。此后，一呼百应，各地广告客户接踵而至，"到后来做广告要排队了，盛况空前！而登了广告的厂商，几天里滞销商品就能卖到脱销。"当然，也有个别读者愤忿地给报社寄去了投诉信："广告里画的有些是油头粉面、奇装异服、妖形怪状的女人，对广大群众到底有啥好处？"

这是1979年春天里的问号。但这样的疑问显然难以阻挡整个意识形态的冰雪消融，中国的商品大潮已经动地而来。

几乎在邓小平登上《时代》封面的同一时间，一份关于香港厂商要求回广州开设工厂的来信摘报送到了邓小平的办公桌上。香港地价昂贵，劳动力不足，国内劳动力便宜，资源丰富，港澳华侨和外籍华人都愿意在广东投资。

但是，外贸管理体制和规章制度，不适应对外经济技术交流发展需要，一报一批手续繁琐，效率极低。广州市引进香港会德丰棉纺织与染整后处理的全套设备项目，从78年8月洽谈，中央10月份批准同意，直到1979年3月才办完银行担保手续，前后将近8个月。有外商说："第一次谈得高兴，第二次谈就扫兴，第三次就不想来了。"各地也反映说："外面热，下面急，上面卡，中间团团转。"

4月，中央工作会议召开期间，国务院副总理谷牧向邓小平汇报：广东省委提出，要求在改革开放中"先行一步"，划出深圳、珠海、汕头等地区，实行特殊的政策措施，以取得改革开放、发展经济的经验。但是，这些地方该叫什么名称才好？原来有"贸易合作区"、"出口工业区"等，都觉得不合适，定不下来。

晚上，谷牧散步到中南海东南角，又见到邓小平。一见面邓小平就说："谷牧，广东那几个地方就叫"特区"。"当晚谷牧把这一消息告

诉了习仲勋。第二天上午，习仲勋找到谷牧问："叫"特区"，那以后广东还管不管？是不是直接由中央管？"谷牧笑着说："不是，还是由广东管。"

7月15日，中共中央、国务院发出文件批准广东、福建两省的报告，文件明确指出，"出口特区"先在深圳、珠海两地试办，待取得经验后，再考虑在汕头、厦门两地设置。次年3月24日，中共中央在广州召开广东、福建两省会议，正式将"出口特区"定名为"经济特区"。

现在来看，特区的建立是为了引进外资，增加外汇。然而，经济特区支撑起一方蓝天，让广东得中国改革开放风气之先，成为中国民营经济最活跃的地区之一。特区发展史，某种程度上就是珠三角民营经济发展的半部史；它的命运浮沉，见证了中国改革开放经济洪流的大浪淘沙。如今，从与外资、国资三分天下，到独占半壁江山，珠三角成为最稠密、经济最繁荣的城市群。民营经济在此唱出了时代的主旋律。

明者因时而变，知者随事而制。所有的变化，都是从一个偶然开始。许许多多的偶然可能汇成一股潮流，一种趋势。这种潮流甚至可能形成一种格局，左右着未来区域经济发展的方向。"小人物"陈兴昌和容志仁，顺应潮流，成为广州第一批个体户。

1979年，广州做服装生意的人并不多，而且大多数人对时局仍不放心，不敢放开手脚。陈兴昌却雷厉风行，在别人对形势忐忑不安时，运营童装生意。可邻居看他不顺眼，少有朋友愿意跟他来往，连儿子成年后都难找对象。"街边仔"代替了他的名字，得不到尊重，不被社会所接受。创业的艰难，让陈兴昌和妻子在长达10年的时间里，每天只睡三四个小时，直到生意上了正轨，才将睡眠时间增加到5个小时。他自学香港和国外的设计书，再进行创新，渐渐做出了风格，打出了名气，慢慢有人连夜排队抢购他的童服。

说起"街边创业第一代"，广东人首先会想到容志仁。3月从农村回到广州，4月他便申请领取个体营业执照，以100元本钱开饮食店做学

生餐，"本想根据特长搞工艺美术，但西华路一带不是文化区。居民多，早餐店、小吃店少。"因为饮食店附近有4中、11中、82中学和3间小学，容志仁的店小，生意火。一时媒体争相报道，他本人成了羊城妇孺皆知的个体户。

容志仁(左)与妻子在经营中

1980年，任仲夷接见个体代表，会上很多人不敢说话，容志仁带头把自己生意难处反映给任书记听。任仲夷一拍桌子说："这是个有独特经营思想的年轻人，我们的社会就需要这种人，报纸要报道。"《南方日报》立即用整版报道了他。随后，容志仁作为个体经济代表，进京接受胡耀邦的接见。胡耀邦握着他的手打趣："你是足球名将容志行的兄弟吧？"

个体户，在当时听来明显暗含贬义，容志仁却受到国家主席的接见，这份来自中国最高领导层的礼遇，与普遍存在的民众观念形成强烈的反差。可正当事业飞黄腾达，容志仁停下生意，花五年时间游历了十几个国家。今天，容志仁买了几间铺子，专门用来出租，过着普通人的平静生活。

第14节：1979：富起来吧(2)

珠三角民营经济的火种熊熊燃烧，但烧得最旺的，还是后来将产品销得全世界都是的顺德。可怕的顺德人在这个广州和香港之间狭小土地上建立了星罗棋布的家庭作坊式工厂，将印有"中国制造"的玩具、家电、服装等输送到世界的角落。其中，风头最盛的莫过于格兰仕和梁庆德。

年初，广东顺德桂洲这个贫穷的农业镇，政府提出了一个"10年建一个亿元工业区"的设想，并由镇工交办副主任，42岁的梁庆德来操办此事。9月，梁庆德辞去公职，规划办厂。 国庆节时，格兰仕前身"桂洲羽葵工艺厂"挂牌投产，产品是:鸡毛掸子、羽毛扇、皮革制品。梁庆德和同事挨家挨户到农家赊购些鸡鸭毛。其间，梁庆德得知目前国外羽绒需求量大后，他说服镇里给贷了30万元，涉足羽绒，几年下来收入百万。

随着国际羽绒制品市场日趋饱和，企业发展速度明显放缓，梁庆德把眼光放到业界之外去寻找新的利润增长点。他调查了全国市场后发现：在国内微波炉尚属高档商品，市场主要集中在北京、上海等一线都市。市场虽没培育起来，可趋势明显--因公出国人员，按规定回国时可在免税商场买一件小家电，许多人买的就是微波炉。

卖鸡毛掸子的梁庆德要做家电，这在顺德被传为天大的笑话。但他力排众议、义无反顾。再后来，就是这个以生产鸡毛掸子起家的梁庆德，将"格兰仕"商标贴向全球--全球每两台微波炉就有一台贴着格兰仕的标签。

现在，精明的梁氏父子在顺德的影响力远超过该区区长。而较之科龙略显冷清的厂区，格兰仕厂门口总是车水马龙的景象。不过，举止粗狂的梁家父子，因为价格战使得格兰仕的品牌带上了狰狞的血腥味道。所以，没有人知道，这家立志为跨国公司做50年苦力，活500年的企业，它的繁荣能持续多久？

如果将容志仁和梁庆德放在中国经济改革浪潮中，只能是其中微不足道的角色。如作家高梦龄所说，"这就是经济领域的一场革命，而第一批人起来闹革命，用毛泽东的话来讲往往是"痞子运动"，在大浪淘沙中这些人闪出亮光，就因为这些人有敢冲敢闯的精神。"因此，无论是浮出水面的幸运者，还是永远沉默的大多数，他们在努力改变个人命运的同时，也在推进社会的进程，从而改变着国家的命运。而更多的个体户和私营企业，像野草一样满珠三角疯长着，越来越多的工厂表现出异乎寻常的活力。

一年后，广东省工商局出台了全国第一个鼓励支持个体经济发展的具体措施；82年5月，佛山市成立了全国第一家个体劳动者协会。20多年过去，广东的个体私营经济异军突起，在市场经济舞台上扮演了举足轻重的角色。

说起晋江做服装的渊源，要讲到洪家七兄弟。此七人是当地有名的裁缝，手艺高超到看人一眼便知穿衣的尺寸。

5月，为了生计，七兄弟组建服装厂。当时政策规定，一个乡只能申请一个工厂。七人商议决定，由大家集资，老七注册新艺佳丽服装厂（柒牌前身）。

第二年，为了降低七兄弟共同经营的风险，老二洪肇明，在生日那天，创办佳丽二厂（劲霸前身）。46岁的洪肇明有5个女儿与1个儿子。他小学三年级文化，当过20多年生产队长，卖过水果蔬菜，还杀过猪。他觉得做小买卖尽管挣不了钱，倒也够糊口。因此，人生最大心愿是找一个唱闽曲的和女儿唱曲，就此度日。但朋友鼓励他："唐朝武则天80岁还在执政，精神矍铄，可一退位，没几年就死了。你年轻，应该继续干下去。"这句话给了洪肇明信心。

创业之初，洪肇明穷得连做衣服的裁床也没有。他拆了家里的两扇门板，做了最早的裁床。因为怕工商抓，不敢光明正大地做买卖，洪肇明父子想出各种办法伪装，用鱼篓、木工箱盖在服装上面，用自行车驮着。

终于，创业过程中，七兄弟渐渐分开。老大单干，创立瑞迪·登高和艾格斯顿两个品牌。老三上学、参军、转业教书。老五身体有恙退出企业。再后来，劲霸生产夹克，拥有柒牌的洪家老四、老六、老七，走传统路线，专攻"中华立领"。如今，这两家已经做大各自的企业，但兄弟间仍能和睦共处，逢年过节都会相互走动。

改革是一个吐故纳新的过程，不仅要有"新花样"，更要铲除"旧花样"。同样是在1月，中共中央作出《关于地主、富农分子摘帽问题和地、富子女成分问题的决定》：除极少数坚持反动立场的以外，凡是多年来遵守政府法令，老实劳动，不做坏事的地主、富农分子以及反革命分子、坏分子，一律摘掉帽子。17日，邓小平同胡子昂、荣毅仁等工商界领导人谈话，听取他们对搞好经济建设的意见和建议，提出要落实对原工商业者的政策，摘掉资本家的帽子，发挥原工商业者的作用。

第15节：1979：富起来吧(3)

6月15日，五届政协第二次会议在京开幕，邓小平在会上致开幕词：三十年中，我国的社会阶级状况发生了根本的变化，我国的资本家阶级中有劳动能力的绝大多数人已经改造成为社会主义社会中的自食其力的劳动者。

如果说个体私营经济的放开，牵扯到的仅仅是在经济政策上放开了一条让人民群众的生活变得更好的口子。这到底是权宜之计，还是长期政策，下面的人不知道，上面的人也是在摸索中看风向。好的话，就不断地豁大口子，不好的话，就收紧口子。但是对于原来的"资本家"态度的转变，牵扯到的就是经济与政治的两根弦。其余的不论，单讲邓小平，以前将他打倒，用的名义也是"正在走的最大的走资派"。可见对待"资"的问题上政治的敏感性有多强。

11月12日，中共中央批转中央统战部等6部门提出的《关于把原工商业者中的劳动者区别出来问题的请示报告》，指出：1956年对私营工商业实行公私合营时，把一大批小商、小贩、小手工业者以及其他劳动者统统称为私方人员，按资产阶级工商业者对待。这个问题长期没有得到解决。当前应明确他们本来的劳动者成分。文件下达后，各地摘掉了一批原工商业者的资本家或资本家代理人的帽子。人在重庆，已经41岁的尹明善终于迎来了"平反"的日子，摘掉了压在头上20多年的"反革命"帽子。

尹明善的前半辈子过的很苦。1938年，他出生于重庆涪陵一个小地主家庭。解放初，在剧烈的社会变革中，因为出身不好，尹明善母子二人被赶到郊外一座荒山上。在一间废弃的茅屋里，他与50多岁的母亲相依为命。

为了谋生，12岁的尹明善借了5角钱，做了一个被人们所不齿的货担郎，卖起针头线脑。但也就从那时起，尹明善的经商天赋得到实践和锤炼：卖针，学会了资金的调用和拆借--他乡下卖针，赚着钱后再

到重庆进货。而一个相识的年轻人则先在乡下拿钱收鸡蛋，然后运到重庆卖掉。尹明善和他商量，把两人资金合在一处，这样可以多收购一些鸡蛋，到重庆卖掉鸡蛋后，又可以多进些针头线脑。

一年后，尹明善赚到了几十元钱。有了钱的尹明善独自一人来到重庆求学，不仅考上了公立中学，还因成绩优异获得助学金。高一上半学期自修完高中阶段所有数学课程，下半学期学完大学数学专业的课程。但是，1958年春天反右复查，即将高中毕业的尹明善被打成了"右派"，1961年升格为"反革命"，发配到塑料厂监督劳动。从此尹明善的人生轨迹180度大拐弯，做了20多年的"牛鬼蛇神"，直到1979年"平反"。

平反后，尹明善以优异成绩考入重庆电视大学当了一名英语教师，成为教研组长。1982年重庆出版社恢复，他调到出版社当编辑，人生重新开始，尽管历史的细账已无法精算和补偿。

中国改革开放刚刚破题，整个中国紧绷的情绪正在松弛下来。在这样的情境下，上层建筑对经济基础的反作用力开始发生作用，带来了缤纷变化：邓小平点将荣毅仁，中信宣告成立，公司第一个章程中写进了，"公司坚持社会主义原则，按照经济规律办事，实行现代化的科学经营管理的原则"。

国家正在破例地计划把上万的学生送到非共产党国家去学习，来自日本的"资产阶级"企业家代表的松下幸之助访华，还发表了"中国在本世纪内肯定会跨入先进国家行列"的言论，他也成为一代中国民营企业家仰视的经济偶像。

一些传统的观点开始受到怀疑和质疑，被认为代表"西方资本主义生活方式"的可口可乐进入中国，法国时装设计师皮尔卡丹亲率12名法国姑娘在北京民族文化宫进行了一场时装表演；跳舞从电影中的故事里内蔓延出来，女青年们纷纷涌入涉外餐厅，抱着外国男人准确地踩着舞步，25年来第一代涉外婚姻就此播下了种子。

北京新机场大楼壁画《泼水节生命赞歌》出现全裸的女性画像，那么远的机场，能走得动的一半北京人携家带口都去看了，全国政协副主席霍英东评价说：投资内地，就怕政策突变。首都机场出现少女裸体……我每次到北京都要先看看画还在不在，如果在，我的心就比较踏实"。

霍英东的评价可谓一针见血。社会发展的规律告诉我们，社会的变革往往是从意识形态领域开始的，它的反映速度要比经济基础快好几倍。或者说，与意识形态形成复杂互动关系的社会生活，同样是经济基础要发生地震前的先声。古诗有"春江水暖鸭先知"的诗句，作为社会中的个人，往往只能通过间接的方式来判断社会情境的冷暖。今天，各种新潮事物的不断涌现，让敏锐的人感觉到社会或政策正在回暖。回头看当时的一些闲暇事物时，就都能涂抹上一层厚重的色彩。

旅游，成为了一种生活方式。《人民日报》刊登新华社电：《上海恢复苏州一日游、杭州二日游》。报道称，"一日游"、"二日游"的旅游活动在文革中被污蔑为"提倡资产阶级生活方式"，停办了十多年。现恢复"一日游"、"二日游"，报名参加者踊跃。因为，旅游业崭露头角，高中毕业后翟美卿进入中国旅行社广州分公司工作。

第16节：1979：富起来吧(4)

邓丽君的名字迅速传开，罗大佑的《恋曲1980》很是流行，日本电影《追捕》里的高仓健硬汉形象受到欢迎；当时惟一一本有彩页的娱乐杂志《大众电影》在第5期的封底刊登了英国电影《水晶鞋与玫瑰花》的接吻剧照，一个读者愤怒地给编辑部写了封信提出抗议："社会主义中国，当前最重要的是拥抱和接吻？"这一诘问还是能引起不少人的共鸣。只是他们的声音被淹没在更为喧嚣的声音中。

颓废之气一扫而光。最终，多元文化带来了多元的经济。陈云写出题为《计划与市场问题》的讲话提纲，整个社会主义时期的经济必须有两个部分：1、计划经济部分，这部分是基本的主要的；2、市场调节部分，这一部分是从属的、次要的，但又是必需的。此后，个体经济兴起、民营经济有了萌芽。个体户进入水果行业、水产行业和点心行业，赚了钱后带上了很粗的金项链和显眼的劳力士，尽管大多都是来自香港的伪造货。

多元的经济成为时髦，不仅仅是被中央"钦点"为特区的地区才有的专有名词。大都市上海，上演着一幕幕或大或小的，与改革有关的故事。一段时间内被媒体炒的声名远扬，却最终锒铛入狱的"上海首富"周正毅便是在这年，以摆馄饨摊白手起家。

出生于上海杨浦区的周正毅，上有三个姐姐一个哥哥，一家七口靠在国有企业做工人的父亲养活，家境自然贫困。17岁时，只有小学文化的他离家打工，第一份工作是在一家街道工厂做会计。月薪30多元，虽然不高，却锻炼了周正毅对数字的敏感，为以后在资本市场驰骋风云增添了经验。

有了一定积蓄，周正毅不再满足于工厂的刻板生活和少得可怜的收入。1979年初，他拿出所有积蓄在杨浦区开了一家馄饨店。显然，馄饨店老板不是周正毅的终极目标。在混沌多于秩序的年代，精明的周正毅不甘偏于馄饨店这"钱途"黯淡的一隅。他浑水摸鱼，踏上了去

往日本的飞机，美其名曰"留学"，实则暗度陈仓，走私商品去日本销售，"带的货物很多，记不清楚，好像是101生发水"。

在日本，混的不算理想的周正毅有一次在咖啡馆里扮演了英雄救美的角色，救下了一个被人调戏的香港女子。这位女子后来和他同居，并资助600万港元用于发展事业。靠着这些钱，周正毅返回上海，在上海北京路开了家生意还较火爆的美通饭店，同时经营桑拿和卡拉OK。

三心二意的周正毅还是放弃了香港女子。对方由爱生恨决心报复，在珠海花50万港元雇凶欲断其一手，好在命大的周正毅躲过一劫。而与周正毅几乎同龄的新欢毛玉萍，的确是个精明能干的角色。她年轻时颇有姿色，后闯荡商海多年，在香港积累了大量的人脉，最终因有两名东南亚富豪的干爹发迹，身价过千万。两人结合也算是一对不折不扣的"黄金搭档"。此后，二人携手踏上了疯狂的敛财之路，贩卖服装、开点心店、搞"阿毛炖品"……只要能够赚钱的生意，都做过尝试。

直到1995年，周氏夫妇才完成了由"个体户"向"投资家"的转变过程。那年，正值国企职工股上市流通的高峰期。和如今全民炒股热相反，那时的国企员工对股票一知半解，几乎所有人都对股票敬而远之。只要有人愿意用同等价值的现金购买，他们一般都会抛之不及。多年的从商经验，让周正看到股票的升值希望。他倾囊投资，获利甚丰，"很多国企排队上市，我用个体户名义，收购职工股。购进的股票等到上市，由几元升到几十元，最厉害的是格力空调，由二三元一股升到二十多元。"

这次收购让周正毅获利数亿，同时贯穿其此后商业生涯的投资理念--"低价买进别人不要的东西，再等时机高价卖出"由此而生。中国另外两个资本大鳄唐万新与袁宝璟莫不是以此方式"敛财"。巧合的是，三人成功的因素几乎惊人的相似，且结局都令人扼腕，即便每个人身触红线的方式各有千秋。

亚洲金融风暴突至，香港股市一片低迷。周氏夫妇大量购进长江实业、和记黄埔等李嘉诚旗下的蓝筹股。等到股市强劲反弹，周氏夫妇再次获利数亿港币。与此同时，周正毅看中正处于低潮时期的上海房地产。当年10月他的上海农凯集团刚刚成立，就以每平方米6000多元和每平方米4100元的价格收购江宁路上的"烂尾工程"兴业大厦与古北新区的"烂尾楼"伦敦广场，随后分别增资一亿元完工且装修。两项投资，用周正毅的话说"获利均在3亿以上"

短短几年，周正毅在上海渗透了房地产、金融、贸易、农业和高科技产业等5大行业。有了钱的他以6200万港币的价格购入湾仔会景阁西翼顶层复式豪宅和价值200多万元港币的宾利一部，从此迈入香港上流富豪圈。而后，他又耗资8600万元购入渣甸山一幢900多平方米豪宅，与刘銮雄等香港著名富豪为邻，仅装修费就花去了3000万港币。直到2000年，豪宅被窃130万港币现金后，周正毅"上海首富"的名头才为外人所知晓。

第17节：1979：富起来吧(5)

也就是2000年，《福布斯》大陆富豪榜估算周正毅资产为0.66亿美元，名列富豪榜第94位。得知排名后的周正毅不屑地说："不止这么少。我家族在上海发展房地产及基建为主，总资产近150亿元人民币，每年营业额达40多亿元。投资的一些公路项目，数十亿元。静安地皮，总销售面积约63万平方米，总投资约50亿。"2002年胡润编制富豪榜时，周正毅主动找到胡润。这一次，他排名列第11位。

周正毅不止一次流露出和李嘉诚一比高下的心思，"李嘉诚如果有1000亿现金，其中也有可能有1500亿元的借贷。"鲜有富豪愿意公开自己的显赫家底，他的特立独行让人感到了一种对财富的几乎疯狂的显摆欲望。

与周正毅截然相反，几乎同一时间以涉足香港证券市场起家，后改行房地产的许荣茂则低调异常。1979年，许荣茂来到香港。无钱无背景，他什么行业都做，只要不违法的钱就赚。常年累月的勤奋他小有积蓄，而敏锐的判断能力和过人的投资天分帮助其在香港资本市场大展拳脚。从此以后，在"买入卖出"的几年间，他获利丰厚。有人推算，许荣茂炒股所赚的钱至少在5亿左右。

股市里的钱来得容易，去得快。恰逢87年香港股灾，看着周围股友家破人亡，体会到股市炎凉，许荣茂决定把钱"固化"下来。他回到内地，先在深圳和兰州做纺织和成衣，出口美国，而后进军房地产业，赚的钵满盆满。

许老板在业界那是出了名的低调。曾经《福布斯》富豪榜，把他列入榜单曝光后，弄得许荣茂大发雷霆。所以，至今没有人了解许荣茂在香港股市上到底赚了多少钱，当然更不会有人知道他炒过哪些股票。但是，十几年前，许荣茂炒别人公司的股票；十几年后，世茂系股票风声水起，购买者趋之若鹜。这或许就是成就感吧。

再回过头看周正毅。2003年，涉嫌虚报注册资本和操纵证券交易价格，周正毅被上海市公安机关依法予以逮捕。第二年6月，上海第一中级人民法院做出一审判决，周正毅以操纵证券交易价格罪判处有期徒刑 2 年 6 个月；以虚报注册资本罪判处有期徒刑 1 年，决定执行有期徒刑 3 年，处罚金4000万元。一审判决后，周正毅没有上诉。

上海首富周正毅一审被判3年

三年后，周正毅牢狱生活宣告结束。监狱的生活没有给他带来些许风霜，出来时依旧春风满面，频繁与以前的商业伙伴接触。很多上海人会经常看到周正毅不时出没于南京西路的"缤纷年代"夜总会，"有时过去为人买单，有时消遣娱乐"。

2007年一场轰动全国的上海社保基金案，周正毅再次牵涉其中，因涉嫌行贿及虚开增值税专用发票，被上海市检察院依法逮捕。时任上海市委代理书记的韩正针对扰乱经济秩序的周正毅，表态"一定要坚决依法查办，让其在上海无立足之处。"11月30日，上海市第二中级人民法院做出一审判决，认定周正毅犯单位行贿罪、对企业人员行贿罪、行贿罪、虚开增值税专用发票罪和挪用资金罪，数罪并罚判处有期徒刑16年。

由一个普通个体户到民间富豪再到坠落，周正毅的人生曲线打上了政企、银企和男女关系学的烙印。"搞钱、搞关系"对这个文化程度不高的草莽富豪而来游刃有余。可他最终的结局却是演绎了一个民营商人沉浮的生态样本。不知周正毅的悲剧是中国民企崛起的"原罪"还是必然经历的"淬砺"?

如果说三年的时间，对于周正毅来说只是弹指一挥间，那么十六年的牢狱生涯绝非朝夕可度。他的故事有个春天般的开头，却以落败而剧终，迅速的升空，陡然的陨落。这就是周正毅1979年拉开并延展的故事。与此同时，罗忠福和张果喜，这两个日后在经济领域内呼风唤雨的人物，正在用经济行为诠释思想解放，踏上了和周正毅同样的起程。

1979年，国家落实政策，罗忠福父辈、祖父辈遗留的几十万财产连同罗家的"天府别墅"被一起归还。但他却以做沙发揭开了事业的发端。

由插队的农村回城后，罗忠福准备结婚。苦于在遵义买不到养眼的沙发，又受汽车废垫启示，察觉做沙发简单，于是他参考国外电影上沙发式样，开始试做。他结婚时，前来贺喜的人无一例外地看中了罗忠福设计的沙发，羡慕至极，当场委托他定做。看到市场，罗忠福干脆聘了几个待业青年办起家具厂来，渐成气候，订货者蜂拥而至，名声传遍川黔。

之后，有想法的他在遵义搞了一个家具展销会，出人意料地跑到电视台花钱播了一个广告，广告片中的模特儿由他妻子客串。一经播出，家具展销会可谓获得巨大成功。他的第一个十万就这样信手拈来。

这一年的秋天，张果喜第二次来到上海。第一次闯上海，张果喜是为了混碗饭吃。第二次闯上海是他向中国第一个亿万富翁迈出的第一步。

第18节：1979：富起来吧(6)

中国第一个亿万富翁张果喜

1967年，15岁的张果喜辍学进入余江邓家埠农具修造社木工车间，每天锯木材。锯木材不需太多专业技术，但把一堆一堆的木材，用手拉锯成木锹、犁把、独轮木车，却要很大体力。张果喜没日没夜地拉，结果把肾给累坏了，拉尿带血，几乎每周一次。5年的"血尿"，给他换来了"好木工"的称号和"车间主任"的职务。可主任没当几天，农具厂垮了。

为求生存，张果喜带上200元钱和3名工友第一次闯进人生地不熟的上海，舍不得住旅馆，蜷缩在上海第一百货公司的屋檐下过了一夜。第二天，找到上海工艺品进出口公司，软磨硬泡签下20套雕花樟木箱的出口合同。

回到余江，张果喜说服老父亲，卖掉家里土改时分的惟一一座老房，所得的1400元，成为雕刻厂第一笔启动资金。为节省运输费用，采购回的木料在河水中放流。寒冬季节，尽管冷得要命，他还是脱掉毛衣，跳到河里捞木材。还有一次，张果喜到金溪山里采运一棵大樟树。天下大雨，拖拉机陷入泥地，他带着工人冒雨一天一夜，靠手推肩扛，把两吨多重的樟木弄上了拖拉机。

雕刻厂账面上开始盈利，盖起了一座1.2万平方米的新厂房，工人工资有了提高，求生存的最低目标基本实现。张国喜第二次去了上海。在上海工艺品进出口公司的样品陈列厅里，工作人员告诉张国喜"一尊出口日本的雕花佛龛有70%利润"，而他生产的雕花套箱的利润才25%。

佛龛是用来供奉释迦牟尼的木雕宫殿，大小几尺见方，结构非常复杂，成百上千造型各异的部件，只要一块不合规格或稍有变形，便不能组装起来。因为工艺要求高，利润再高，许多厂家也不敢轻易接手。尽管初次接触，张果喜还是毫不犹豫地与工艺品进出口公司签了

合同。带着样品回到厂里，他一连20天泡在车间和工人们揣摩、仿制，终于成功做出来"佛龛"。这年，木雕厂创外汇100万日元，其中65万日元是佛龛收入。此时，组织让他出任鹰潭市副市长。张果喜拒绝了，理由是："每个人爱好不一样，追求也不一样，我能把一个企业搞好，不等于说我能把一个鹰潭市搞好。"1985年，万元户都稀缺少见时，张果喜已经成为亿万富翁。

改革的步子，走得不紧不慢，但人们总能在空气中嗅到改革的味道。还有很多细节，因为主角当时的不起眼，而被历史轻易掠过。似乎与经济无关，却又实实在在是经济的铺垫。

恢复高考后的第三年，15岁的王文京考入大学，因此成为了家族的荣誉。

七十年代末期的中国，供农村孩子改变命运的道路只有三条：招工、当兵和考大学。"招工，我没有背景；当兵，成分不好；只有一条路，那就是考大学。"王文京说。

恢复高考是1977年的事情，王文京正读初中三年级，"第一次听说，中国恢复高考，可以考大学了，有的人可以成为大学生了，我想就是说以后做一个大学生最好。"两年后，王文京到了省城，投考西南政法学院，未被录取，阴差阳错地进了江西财经大学。据说时隔多年，王文京常暗自庆幸自己与法律的失之交臂。但第一志愿落榜后，他还是自怨自艾了好久。

在江西财经大学，王文京接触到了各种各样的财富故事。他读了一套书，介绍美国十个企业家和日本十个企业家的传记故事，一套20本，"我开始梦想能够在某一个领域开创一个实业。如果这个实业对社会有所价值，就能够在这个基础上发展出一个企业，而且这个企业要变得有生命力。"直到现在，这套书王文京还一直保存着。

这年考上大学的，还有只比王文京大一岁的施正荣。

本该姓陈的施正荣出生时，中国刚经历三年自然灾害。和他一起出生的还有一个双胞胎哥哥。因为自然灾害，家里贫穷，无法同时养

活两个孩子。而施家出生的女孩却因病夭折。所以，他被送到施家，骨肉分离。

和绝大部分农村孩子一样，施正荣从小插秧种田，泥地里摸爬滚打，饱受蚊虫叮咬。那时他不断勉励自己，"一定要考上大学，去看看外面的世界。"1979年，16岁的施正荣顺利考上长春理工大学，开始了新的奋斗历程。

在甘肃，潘石屹也考上了兰州培黎学校，虽然只是中专。临走之前，老潘的父亲将自己头上还不算太破的帽子戴在儿子头上，把儿子更破旧的帽子留给自己，说："孩子，你要出门了，不管在什么时候，没事不要惹事，有事不要怕事。"

记住老父亲话的潘石屹，独自一人挤上了去兰州的火车。当他赶了10多个小时的火车，踉踉跄跄赶到学校时，学校已经开学一个多月了。站在教学楼前，身心俱疲的潘石屹不知道下一步该怎么办，坐在楼梯口睡着了。有人推醒了迷迷糊糊的他，"你是我们班的，跟我来吧。"叫醒潘石屹的是班主任老师。老师将迟到的小潘带到教室，让他做自我介绍。"我忘记自己说了一句什么话，但我刚一开口，全班哄堂大笑。"潘石屹猜测，"那可能和自己的口音有关"。直到今天，西北口音依然无改的潘石屹，取了一个海归老婆，成了一个"古灵精怪"的房地产商。

一本《当中国改变世界》的书将21世纪的开端定格在1979年。就在这一年，玛格丽特·撒切尔与邓小平，两个看似互不相干的大人物共同震撼着世界。他们提出相同的口号，都借用弗朗索瓦·基佐的号召"富起来吧！"

前者当选英国首相后，坚决促使经济领域中的国家大规模撤退。她采取非国有化策略与放松管制，形成一股潮流，扩展到她的老朋友里根的家乡，而后缓慢且有力地影响，并改变着"老欧洲"的运作模式。世界的另一端，邓小平，这位"身上没有任何极端自由主义气

味"的小个子男人，信奉着务实的发展观。他敞开中国的大门，希望改革开放积极利用全球化带来的大好机会。

但是，1979年，毕竟只是改革开放的第二年。那个时候，在中国只有厂长经理，还没有企业家的概念，更不敢有民营企业家的提法；那个时候，工厂的生产变得红红火火起来，"四人帮"最猖狂时代下降到极点的出勤率据说上升到了平均93%左右，但7%的缺勤率依然让现在的人很难理解。

然而，压抑了太久的激情与思考对中国的未来抱着多大的渴望。万象更新，变化总是积极且显著的--彷徨无措与疑虑感渐渐消解。冬天过了，春天还会远吗?

第19节：年度延伸人物："傻子"出的难题(1)

年度延伸人物："傻子"出的难题

1979年，安徽芜湖，那个只会写5个字（"年广久"与"同乙"）、自称是"傻子"的小商贩，给中国的经济学界出了一道天大的难题。

谁也没有想到，这个7岁在街头巷尾捡烟头、9岁做学徒经商、十几岁就接手父亲的水果摊、1963年因"投机倒把罪"而被判有期徒刑1年的"傻子"，能在中国的改革开放史上引起阵阵涟漪。

1964年，年广九为维持生计，炒起了瓜子。他偷学来的手艺派上了用场，炒出来的瓜子一咬三瓣，满口清香，于是慢慢"炒"出了名。而且，他卖瓜子是连卖带送.年广九这样说，"别人买一袋瓜子后，总会问这够秤吗，我就抓起一大把递到他手上！"薄利多销策略招徕了大量顾客，广九成了顾客眼中的"傻子"。年广久的父亲被街坊称为傻子，他从小也有"小傻子"的绰号，所以年广九的瓜子美其名曰"傻子瓜子"。

"傻子瓜子"招牌一挂，高峰时店门口两排队伍排了100多米。年广九为此定了店规：计划生育独生子女买两斤瓜子不排队，结婚的买十斤瓜子不排队，军人不排队……独辟蹊径的店规，更让人们觉得这个"傻子瓜子"不一般，前来买瓜子的人络绎不绝，一天瓜子可以卖出两三千斤。生意红火，年广久纵使生出三头六臂也忙不过来，于是请来一些无业青年来帮工，帮工越来越多，竟达12个，"傻子"出的难题也就应运而生了。

马克思在《资本论》明确划分小业主与资本家的界限，在19世纪中叶，雇佣工人在8人以下，业主是与工人一起参加生产的，为介于资本家与工人之间的中间任务，是小业主。而一旦超过8人，则是占有工人的剩余价值，为资本家。年广九的帮工竟达12个，那就不是普通的个体经济了，为资本主义经济，就是剥削了。诸如 "安徽出了一个叫年广九的资本家"、"年广九是剥削分子"这样的流言在安徽流传甚广。

也不是所有的人都愿意把年广九划到资本家的行列。1979年，经济改革刚刚凿出第一道光，很多人都在观望，"傻子"年广九勇敢地迈出第一步，如果把这"经济越轨"直接打压下去，"枪打出头鸟"，还有多少人愿意试水？况且，一场轰轰烈烈的改革，就在数字"8"卡了壳？难道所有的工厂人数必须控制在7个人之下？把理论嫁接到现实中，也不能完全被限制在理论的条框中，改革更需要变通。

公说公有理，婆说婆有理。"傻子"出的难题成了经济学界的尴尬，他们争得面红耳赤，谁也不能给年广久的做法下定论。理论界吵成了一锅粥，年广久却"你吵你的，我炒我的"，闷声发大财，把"傻子瓜子"做得风生水起，到1982年，年广久的瓜子工厂雇工105人，日产瓜子9000公斤，利润已过百万元大关。

1982年，邓小平给这场尘埃未定的争论划上了句号，"不能动年广久，一动就人心不安，群众就会说政策变了，得不偿失。让"傻子瓜子"经营一段怕什么？伤害了社会主义吗？"年广九得到了最坚定的支持，他也因邓小平的提及而在中国改革史上占有了一席之地。尽管，直到1987年，私营企业的工人人数才没有了限制。但邓小平的一席话，毕竟为民营企业破土而出提供了一缕曙光，尽管微弱，却决定了民营企业的命运。

有邓小平"撑腰"，年广久干劲十足。20世纪80年代，年广久厂里的工人工资已有50元，还提供管吃管喝的优惠，而机关人员的工资也不过几十元。年广九敢干，也敢尝试新鲜事物。1985年，有奖销售在全国遍地开花，刺激着年广久的神经。他要"玩"就"玩"大的，1986年春节前，傻子瓜子公司以一辆轿车作为头等奖，把风靡一时的有奖销售推向高潮。

第20节：年度延伸人物："傻子"出的难题(2)

好景不长，仅仅18天后，国家"停止一切有奖销售"的政策，将年广九"杀"了个措手不及。有奖销售虎头蛇尾，各地纷纷要求退货，供应商要账要上门，银行追也着年广九要贷款，年广九忙得焦头烂额，"那一次亏了六七十万元，这不是我的能力问题吧？是政策形势变化造成的。"

1989年，中国的私营经济再度进入困难时期，年广九的日子也不好过。芜湖市人民检查院以贪污罪、流氓罪起诉年广九。后经法庭调查，年广九在联营期间虽然帐目不清，但不构成贪污。法院仍因流氓罪的罪名判其有期徒刑3年，缓刑3年。这一次，邓小平再次成为年广九的救星，他在1992年南巡时谈到，"农村改革初期，安徽出了个"傻子"问题，当时许多人不舒服，说他赚了一百万，主张动他。我说不能动，一动人们就会说政策变了，得不偿失。"年广久被释放，邓小平成为年广九一生中最感谢的人，他还把邓小平的这段话印在了自己名片的背面。这成为年广久的招牌，也足见其对邓小平的感恩之情。

1993年，年广九复出。然而，复出之路一波三折。年广九共有四任妻子，第一任妻子耿秀云见证了年广九在创业初期的潮起潮落，但1980年前后两人离婚。离婚后年广九只剩下几件用来炒瓜子的工具；1989年，52岁的年广九与23岁的彭晓红结婚，不久年广九因流氓罪锒铛入狱，傻子瓜子商标授权给第二任妻子，两人分道扬镳。在年广九落魄之际，第三任妻子李爱华慷慨相助，但也于2000年离婚。2000年，第四任妻子、小年广九30岁的陈慧芳生下了年的第四个儿子年龙。

2001年，老来得子的年广九宣布退出江湖，将自己的商标权以一分钱的价格转让给长子年金宝，二儿子年强跳出来反驳。两人反目成仇，对簿公堂。直到2006年，年金宝因意外死亡年广九收回了傻子瓜子商标权。由于傻子瓜子的商标权成为横亘在他与家人面前的一堵

墙，他与二儿子、三儿子的关系每况愈下。如今，年广久把所有的希望都寄托在小儿子年龙身上。

这就是年广久，他是"中国第一商贩"，他为中国经济界出了一道难题，他是企业家人群的创造者，他代表了中国一代个体私营者的命运……到现在，年广久时代已渐行渐远，正如他的傻子瓜子也不再家喻户晓。但是，在改革开放的发展史上，他给我们留下了一个重要截面：投机倒把不是罪，雇佣8人以上的工人不是罪，创造财富更不是罪。

第21节：1980：呐喊--中国个体户元年(1)

"假如一间铁屋子，是绝无窗户而万难破毁的，里面有许多熟睡的人们，不久都要闷死了，然而是从昏睡入死灭，并不感到就死的悲哀。现在你大嚷起来，惊起了较为清醒的几个人"。

--鲁迅《呐喊》

1980：呐喊--中国个体户元年

沉湎了几代的经商意识在刹那间全部被释放出来，一些人重新审视生活的环境，并努力寻找出路：

章华妹领到中国第一份个体工商业营业执照；5个孩子的母亲刘桂仙开了北京第一家个体餐馆；

以5块毛料和手表，郑秀康创办康奈；而"河南首富"乔金岭事业先扬后抑，最终自杀，原因至今不明；

科学家陈春先转型为企业家，过程虽颇不顺利，但在"一盘死水"的中关村掀起涟漪；

沈阳第一家民营企业集团董事长刘希贵卖血养猪；

刘永好四兄弟创业起步即遭打击；

图书管理员张跃读到托夫勒《第三次浪潮》原版，此书激励他日后辞去公职。

孙中山先生说过："世界大势，浩浩荡荡；顺之者昌，逆之者亡。"1980年，一个划年代的拐点，正应了此话，似乎沉湎了几代的经商意识仿佛在一刹那间全部被激发出来。一些中国人重新审视生活的环境，并努力寻找出路。

春节前一天，山西省潞城县石梁公社西坡底大队社员刘三则思前想后，写了一副对联："林业政策暖人心，果实累累富家庭"，横批："五果芬香"。六年前的除夕，刘三则写了副对联："苹果梨树栽满院，一年净收二百元"，横批："林茂钱丰"。不久，在割"资本主义尾

巴"的运动中，刘三则的果树被没收了三分之二，他赌气写了对联："树大根深长得旺，开花结果收不上"。

新年第一天，邓小平在茶话会上指出，为了把经济建设搞上去，80年代我们需要做好四件事：第一，一定要坚持党的政治路线；第二，必须要有一个安定团结的政治局面；第三，要有艰苦奋斗的创业精神；第四，要建立一支坚持社会主义道路的、有专业知识的干部队伍。这位伟大的领导人以政治家、战略家的宏大气魄，规划出当年中国改革开放发展远景的历史性蓝图。

1月，人民日报《从农民怕露富说起》，言辞激动地写道："担负领导的同志一旦有了怕农民富的思想，眼前生财的道路纵有千万条，也是不敢迈出一步的，这怎能带领群众尽快地富起来呢？"

2月，一家居然逃过文革浩劫，"侥幸"经营了二十年的夫妻客店成为《人民日报》报道的对象。报纸上说，人们需要这样的"夫妻客店"：北京海淀区八里庄街东口路南有一家夫妻店--八里庄天义客店。客店是乔天民夫妻俩在一九五三年一月开办的，至今已坚持营业二十多年……夫妻小店开业二十多年来，以每月平均缴税十元计算，共交给国家三千多元的税款；按每天房客为五人次计算，一年是一千八百人次，二十多年间来住店的，就有四万六千多人次，这该为多少群众解决了无处投宿的困难啊！至于老乔一家，每月能有七、八十元收入，能供养孩子们念完中学，参加了社会主义建设。这样的客店有什么理由不许它存在呢?

总之，鼓励个体户的新闻见于全国乃至世界诸多媒体。《人民日报》为长途贩运是否是"投机倒把"辩护："允许长途贩运是完全必要的"。北京钱粮胡同的张素珍把三台缝纫机抬进拥挤的卧室，办起了一家私营西服缝纫店。美联社的记者报道说："她在赚钱，也有点在创造中国经济史。"

北京西城区锦什坊街的个体理发店店主刘万春上了香港《大公报》的版面：北京个人商店受欢迎，服务态度良好，市民称便利。店

主刘万春为了一位顾客，一直营业到晚上11点，这在以前的国营理发店是万万不可能的。刘万春1个月的工资据计算是150元，相当于当时普通工厂一个3级工3个月的工资，或者相当于十三级局、处级干部1个月的工资。英国《每日电讯报》甚至为"三轮车又回到了北京"感叹不已："中国的三轮车，在消失了十年之后，如今又出现在北京的街头。"

1980年，上海市中心延安东路一家夫妻百货文化用品小店

经济发展的浪潮，迎面扑打而来，让人心生迷茫，甚至不知所措。与人的心态相同，那些有关创造财富与分配财富的改革，在混沌中探索发展。每一点变化都是细微的，引发变化的背景却是深刻的。

夏天，一群经济学家聚集在北京，参加一个"我国生产资料所有制结构问题座谈会"。会上许多学者认为，"在保持社会主义公有制占绝对优势的条件下，允许城镇个体经济在一定范围存在和一定程度的发展，对活跃市场，满足人民生活需要，扩大就业，都有好处。"他们强调，"不能把个体经济和资本主义等同起来，或者认为它必然产生资本主义。"

当命运加诸其身的枷锁开始显现松动的迹象时，有些人没有片刻犹豫。他们一把抓住了机会，虽然机会来得并非恰如其时。所以，上面春雷滚滚，下面春潮涌动，经济的活跃因素以核聚变的力量正在爆发。

1980年，中国个体户?年。北京市有关部门提出发展商业服务业的办法。重庆，一批文化大革命前，曾经被作为"资本主义尾巴"的个体商贩重新开业。上海和辽宁，城镇个体经济已各有了一万多户，6月底，光是沈阳、阜新和丹东就发了3300多张个体户执照。福州，一直都在或明或暗地经营的个体户，终于可以"按全市商业网点的总布局，在有关部门指定的地点，按规定的价格进行营业了。"只是他们还需遵守"五定"：定点、定价、定质量、定营业额和定业务范围，且经常被教育"要注意卫生，摆摊时不要影响交通。"新疆乌鲁木齐，一个由维

吾尔、回、汉三个民族的女知识青年组成的青年工艺美术社，生意也越做越兴隆。一年来，日营业额由刚开始的三、四十元上升到两百元。

偏远的滇南，从昆明到西双版纳，沿途都可以见到来云南做生意的外乡人。这些千里迢迢来云南做生意的人大多来自四川、江苏和浙江等省。他们中做什么小生意的都有，缝鞋的、卖眼镜的，甚至还有镶牙的，让当地人感到好奇。浙江商人和浙江制造的产品开始对全国甚至国际市场产生影响，虽然影响要若干年以后才会彰显出来。不过，温州乐清的百万电器营销大军已悄然地走向了全国。

综览温州发展简史，皆由本能的自发自生启端，进化到自觉自然的境界。此时的温州，早有人试探着"偷偷摸摸"地做起了小生意，章华妹是其中之一。章华妹的店铺最早开张于1979年11月，一张放在自家门口的小桌子，几毛钱的日用品，摆点纽扣、纪念章、手表表带，如此简单。后来，她自己加工小商品，然后再拿出来卖，收入还比较可观。当时，温州鼓楼工商所刚刚成立，所里的人找到章华妹，说现在对做生意放开了，可以去领一个营业执照过来。

"自己门口卖东西还要什么执照？"章华妹回家跟父亲商量。经验老道的父亲，告诉她："这个执照对我们以后的生意会很有用"，马上让去申请领一张。章华妹拿了申请表格，送到了鼓楼工商所。1980年12月11日，温州市工商行政管理局的红印章盖在一份特殊的营业执照上--工商证字第10101号。执照上清楚地写着：姓名：章华妹；地址：解放北路83号；生产经营范围：小百货。拿到执照后，实在的章华妹将开业日期改为1979年11月30日。

第22节：1980：呐喊--中国个体户元年(2)

这张用毛笔填写的营业执照尘封多年以后，竟然成了中国第一份个体工商业营业执照。 而某种程度上，这张纸片宣告着一个时代的开始：高度计划的经济体制有了解冻的迹象，市场经济中最活跃的部分--民营经济释放出了完全不一样的力量。在今后岁月的磨砺中，一些出身"寒微"的民营企业先行者与后入者，虽如草根一样，土生土长，却以其顽强的生命力，一有土壤就发芽，一见阳光就灿烂，经历着喜怒哀乐后的锤炼，享受着悲欢离合中的欢欣。

在中国的政治中心，人们一样看到了民营经济的萌芽。10月，北京，已经是五个孩子母亲的刘桂仙，在自家31平方米的堂屋中，开了20多年来北京第一家私人经营的"悦宾饭馆"。这个只有三张桌子的饭馆花了刘桂仙1100元人民币，包括前半辈子500元的积蓄，银行贷款500元和丈夫借来的100元。

十几岁就离开河北老家到京谋生的刘桂仙夫妇都做得一手好菜。刘桂仙曾在一位中央首长家做过17年的厨子，丈夫郭培基"文革"前也在中南海和北京饭店干过。偶然的机会，刘桂仙听到广播里的消息，南方有俩人开了夫妻店，这让她很心动。她向曾经工作过的首长请示想开饭馆。首长表示支持后，指点她去东城区工商局办执照。一开始，工商局人告诉刘桂仙："没有营业执照不能开店，要营业执照又没政策，也没接到指示。"可刘桂仙天天去工商局，最后感动了副局长靳云平，同意选择刘桂仙家的饭馆作为试点。

刘桂仙开店的消息传开了北京。闻听此事，一个记者冒充炊事员找到郭培基套近乎。郭培基以为是同行也就没了顾虑，说出"开店碰到没粮没油没政策"的苦衷。记者写的新闻被广播出来，以为会受到批评的刘桂仙竟然收到有人特意送来的粮本。原来，新闻广播后，工商局的干部说服了东城区粮食局，给刘桂仙拿到了批条。区长为了鼓励这个"第一家"的积极性，甚至端着盆帮他们找豆腐。而为解决城里的配

给供应难题，刘桂仙每天一早带着两个大口袋，坐火车去保定和高碑店集市，用买回来的各种原料做出国营饭店都没有的菜肴。

饭馆定在"十一"开张，前一天刘桂仙夫妇打算试开业，先做给街坊尝尝。9月30日中午刘桂仙开火时，《北京晚报》的一个记者意识到这是要开张了，赶快找到一家电话亭，口述新闻稿给报社。这天晚报上登出一篇两百来字的文章，标题是《中国第一家个体饭店开张》。见报的这条消息立刻引来了不少好奇的群众。当晚，许多人慕名来到饭店。这天晚上，刘桂仙忙得满头大汗，工商局的人都赶来帮忙。听闻消息立刻赶到现场的合众社记者说，三天之内让全世界都知道中国开了个体饭店。

不知道是否与美国记者的报道有关，1个月后，美国使馆突然提出按每个人10块钱的标准包桌。那时候一个炒豆腐1毛2，一个沙锅白菜1毛9，1块钱能吃得很好，10块钱一个人的标准是很高的了。

北京第一家个体餐馆--悦宾饭馆

饭店开业后，"个体第一家"的名号引来众多食客，也遭到许多敌视和风言风语，"有人给我定性成了反革命"。刘桂仙担心会被批斗，所以再累，都不敢雇工。因为没有得到批准就让刘桂仙开业，工商局的靳云平遭到一位上级的批评，"我承认我是有错误，但决定让她开饭店是没有错的"。公安局也私下调查刘桂仙夫妇。不堪种种压力，刘桂仙关掉了饭店。

饭店关掉没几天就是春节，市政府领导亲自到刘桂仙家，劝说她重新开业，说"过年时有国家领导人要来"。最后，领导们看着刘桂仙拢上火准备开张才离开。1981年春节，姚依林、陈幕华到刘桂仙家拜年，告诉她不用害怕，有国家支持。而姚依林看了餐馆的菜单后，建议刘桂仙别光做热菜，弄一些可以下酒的凉菜，既可以满足顾客不同需求，又可以多赚钱。

两位领导人走后，刘桂仙放了半小时的鞭炮。半年后，夫妇俩用赚到的钱在距悦宾饭店200米的地方买了房，开了"悦仙"饭店。20多年

后，刘桂仙坐上了"奥迪"，创建了洪喜木业公司，成了北京紫檀木古玩的最大收购者，还在京郊盖了座仿古的四合院，并作为改革开放后的第一代个体户代表载入史册。

在乍暖还寒的初春，冬天和春天的界限是那么的模糊，以至于明明有人感受到的是春天，有人感受到的还是寒冬。并不是所有个体户都像刘桂仙这样一帆风顺，至少长沙市经营个体饮食摊的李分龙、浙江省黄岩路桥镇的个体户蔡继泽和上海人陈贵根就没有那么幸运了。

在长沙，国营红星饭店营业员唐明德一连摔了李分龙饮食摊的四五个碗。事情起因是，长沙市西区工商行政管理局批准了年近50的个体劳动者李分龙，在指定地点摆摊卖饭。李分龙周到服务，热情待客，同样的一份饭菜，比红星饭店便宜三五分钱。因此，她的饭摊上座无虚席。相比之下，红星饭店生意逐渐冷落，最少的一天只卖了 7 元钱。红星饭店的有些人认为李分龙抢了他们的生意，越想越生气，最后发生了砸碗事件。

第23节：1980：呐喊--中国个体户元年(3)

事后，有关部门派人调查。调查人只听取红星饭店片面之词，回来汇报说：打碗事件全是李分龙的责任，与红星饭店无关。当记者将调查真相和目睹现场情况的群众意见向长沙市有关部门领导人反映时，一位领导人竟说：我们知道这件事。你说的不是事实。记者搞报道要实事求是。记者回答说：正是因为我们坚持实事求是，才来找你，不然直接就见报了。领导听后，拍桌而起，"你们有权利就登报！"

浙江路桥是东南沿海的著名集镇，戒指、耳环等传统小五金加工手工业品行销全国。然而，路桥区委却认为这是搞"资本主义"，对个体手工业予以打击、取缔。5月23日路桥区几个干部检查农业生产，路过蔡继泽家，看见他正在家里加工小五金品，就跑回区委向副区长林寿透作了汇报。林寿透没有经过任何调查，认定蔡家是资本主义"冒尖户"，决定对其抄家。中午，林寿透带队前往，搬走了蔡敦林小五金生产的所有原料、工具和设备，闯入蔡继泽夫妇卧房，用锤子砸开衣橱、谷仓、写字台、衣箱等，把衣物一件一件抖开搜查，撕破糊墙纸，扯开棉被，翻动床板，从衣箱，写字台等处搜出现金数叠，未作清点即放入提包带走。随后，这群人砸开早与蔡继泽分家的长子蔡敦震家的门锁，抬走了蔡敦震新买的电视机和电风扇。

7月12日，味美馆在上海开张了。26岁的饭馆主人陈贵根，是70届的中学毕业生，出身也算饭店世家。建国前，陈贵根的父母在自家三层住宅的底楼开过"顺鸿兴面饭馆"，顾客盈门，还为中国红十字医院的医生送过外卖。1958年，"顺鸿兴"公私合营，饭店关门，他的母亲去了国营饮食公司，父亲开了一家烟纸店。

开业后的味美馆，生意非常好，一些外国人和华侨也常来参观和用餐。8月，《文汇报》报道，小餐馆的每月营业额可以达到3000元左右，扣除税收外，获利相当可观。但是，显然陈贵根的小店没能得到

刘桂仙那样的照顾。房管所的人认为，把住房改为店面，应该按照营业用房的标准提高房租。税务局的人觉得，店的税收标准不能以个体户照顾，应该从3%提到5%，并要加征所得税。静安区工商局的人也觉得，批准开店时，以为是一家小点心铺，卖些面条、馄饨之类，"不料竟大干起来，看来有些问题需要研究解决"。10月，有专车接陈贵根到北京，接受中央领导接见。但回上海不久，他突然被公安机关带走。开张才3个月的味美馆被吊销执照。

1981年，陈福根出狱后无心经营味美馆，其哥哥陈福根便顶替成为新一任饭馆主人。1982年底，隔壁医院工程改建。医院每月补贴500元，要求饭馆暂停营业。无事可做的陈福根因盗窃罪被抓，适逢全国声势浩大的"严打"，公判大会上陈福根被判无期。从此，上海这个"001号"个体饭店一直关门。1997年10月10日，陈福根提前出狱，味美馆17年来第三次开张，但上海华山路乌鲁木齐路口西侧，沿街饭店比比皆是，味美馆置身其中，招牌斑驳，已无昔日风采。

改革开放30年的一项巨大成果，就是个人财富的积累。所以姗姗来迟的《物权法》在改革开放二十多年之后诞生时，才会引起那么大的争议，因为它的诞生为积累而成的财富的拥有者吃上了一颗法律的"定心丸"。

改革开放后第一批富裕起来的人，我们姑且称他们为"第一代富豪"。那是特殊的一代富豪，他们大多由手工业者、城市无业者和农民组成，徘徊于社会的边缘，饱受冷落与歧视。他们曾经彷徨，曾经绝望，曾经痛苦不堪，曾经生不如死。最后，迫于生计的他们，在走上相似的道路后，担当起"个体户"这个共同的名姓。但是，并非每个个体户都是如此。下海前的郑秀康与乔金岭都有着一份稳定的工作。前者收入不高，但还不至于会被人看扁；后者则担任公社砖瓦厂厂长兼党支部书记，官衔听起来也还不错。

初中毕业，只有16岁的郑秀康到一家国有集体企业--温州市通用机械厂求职。和他一起去的有18个人，他年龄最小，个子倒数第二。

17年后，已经33岁的郑秀康开始边工作边做制鞋学徒，目的只是为了改善日子，养活老婆孩子。1980年，生活依然艰辛，郑秀康终于向单位正式提出了辞职，创办红象皮鞋作坊。"我决定做消费品，要么做沙发要么制鞋。最终选择制鞋，是因为家里的住房太小，一家老小挤在只有8平方米的小屋里，连个沙发都放不下。"

温州早期的工厂基本都是家庭作坊式的，只需一笔不大的资金就能运作。即使是这样，场地和资金问题还是让郑秀康焦头烂额。最终，郑秀康的老婆将陪嫁的物品悉数拿出，包括那个年代最少见的5块毛料和手表，全部照半价忍痛贱卖了。"她的压力也很大，娘家人也不能理解，女儿四岁，小儿子还在襁褓中。"郑秀康说："她吃了很多苦，孩子全交给了她一人，没有自来水，去河里挑水洗衣做饭，担心把孩子留在家里影响我干活，扁担一头是孩子，一头是装满水的桶，毫无怨言。"

第24节：1980：呐喊--中国个体户元年(4)

初建的"红象"小得不足以被称为企业。郑秀康就在仅仅3平方米的作坊里，从下午5点多做鞋，晚上八九点钟吃晚饭，饭后继续，一直到次日凌晨两三点钟，天天如此。由于双手过度疲劳，十个手指竟颤抖不止。这样一天，他能做3双，赚十几块，一个月下来能有几百元钱。这对以前只拿51元工资的郑秀康，无疑是个天文数字！财富缓慢而有序地被积攒着。现在，郑秀康拥有了中国第一枚人头像商标--康奈，成为了中国鞋业仅有的两个"真皮领先鞋王"之一。

郑秀康（左二）向江泽民介绍康奈产品

财富的原始积累，是一个颇为敏感的话题，充斥着太多的，不能为外人所道的"秘密"。但乔金岭，这位在2002年有"河南首富"之称的企业家，早年的生活背景和创业脉络却相当清晰。他靠3000元借款白手起家，清白的创业故事至今为人们所津津乐道。

和今天绝大多数活跃在中国经济领域，和改革开放共同成长起来的企业家一样，乔金岭的创业之路并非一帆风顺。他出生于河南一个贫困农民家庭。父亲在一次出外做生意时，淹死在黄河里，尸骨无存。父亲的突然死亡，让原本便不富裕的家庭雪上加霜。为了继续生活，乔金岭的母亲带着他改嫁别户。中国农村，改嫁的女子往往成为白眼的对象。于是，贫困且遭人歧视的生活环境，造就了乔金岭内向又要强的性格--这种人格可能促使人奋发上进，也可能对心灵造成创伤，使日后的生活和工作都蒙受在阴影之中。

为了减轻母亲的负担，13岁的乔金岭在县农业局做起了一名通讯员。通讯员的生活无聊又呆板，工资待遇少得可怜，乔金岭渐渐感觉到一丝厌倦。隐藏在内心的那份对知识的渴望重新涌入心头。在一片反对声中，执意继续求学的乔金岭，踏上了开往兰州的列车，进入到兰州纺织学院学习。

物质是精神的基础，在物质得不到保证的基础上，追求精神只是一种不切实际的举动。时值三年自然灾害时期，温饱成为亟待解决的问题，对于饭都吃不起的人来说，读书简直就是一种奢侈和浪费。无奈之下，17岁的乔金岭远赴山西卖苦力做瓦工。为了给他凑齐去山西的路费，爷爷把自己的寿木都卖了。

"四清"运动中，乔金岭被工作队队长看中，当上了乔黄村第四生产队的队长兼公社砖瓦厂厂长。随后，命运再一次捉弄了他。1972年，县里决定在农村选拔一批基层干部转成"国家干部"，符合条件并且渴望当上"国家干部"的乔金岭，却被县领导的一位亲戚顶替了名额。事情发生后，他立下绝誓："25岁以后，不入仕途不当官。"

1980年，一无所有的乔金岭准备筹建长葛县第二化工厂，生产石棉瓦和硫酸铜。他面对的现实是无厂房、无土地、无设备。这样的"三无"工厂想要盈利，谈何容易！磨破嘴皮子、跑断了腿，乔金岭最终筹集到3000元，勉强满足工厂生产所用。年底结算，除还清所有债务外，化工厂净赚10万余元，职工由最初20余人增到160人。可没人想到的是，很快，县乡镇企业局的一纸红头文件将企业收归集体，乔金岭被迫离开工厂。

乔金岭走了，工厂的生命力随之萎缩。两年半后，应职工强烈要求，乔金岭再次回到这家工厂。此时，原本蒸蒸日上的工厂已经亏损47.2万元，银行贷款72万元。面对残局，乔金岭积极自救。他用厂里积压的编织袋换回了3000吨化肥，出售后获利50万元。靠着这笔资金，乔金岭买断了河南省技术研究所研制的人造金刚石模具技术，黄河集团初具雏形。在此之后，黄河集团迅猛发展。

上世纪末，国家仍然重点支持国有企业，虽然没有明文规定不准许民营企业上市，但股票市场实行额度制，数量由国家证监会统一分配，每个省只有6至7家。那时河南省上市公司只有莲花味精、双汇等四家国有企业，黄河集团上市，难度可想而知。就是这样，1998年，

作为河南民企中第一家获准股票上市的民营企业，黄河集团控股的黄河旋风股票在上海证券交易所成功上市，募集资金5.6亿元。

正因为黄河集团发展得顺风顺水，所以悲剧来临时，一切都让人感到那么的不可思议。2003年9月7日，乔金岭如同往常一样，一个人回到房间里思考问题。当老伴推开房门的时候，发现乔金岭已经停止了呼吸。没有任何预兆的死亡，出乎所有人的预料。事后，关于乔金岭死亡的各种版本层出不穷，但不管是黄河集团内部，还是长葛市公安部门，都认可了这样一种说法，即自杀。事业有成、德高望重、子女能够自食其力……过着幸福、美满的生活的乔金岭，自杀的可能性微乎其微。直到今天，他的自杀还是一个未解的谜团。

整个80年，作为中国民营经济"原始股"的个体户元年，因为民营经济的参与者在很长时间内都是社会声誉不佳的代名词，所以它在时间的序列里很长时间内也是一个灰色的年份。这里面除了民营经济参与者经营与管理的不规范甚至闯红灯之外，整个社会陈旧的保守观念也是他们名声的来源之一。但一扇扇小天窗，在放进苍蝇的同时，更带进了清新的空气。

第25节：1980：呐喊--中国个体户元年(5)

1980年可以说是陈春先人生的分界点。之前，他是位成功的科学家，无尽辉煌；之后，他由科学家向创业者的身份转换，而"屡战屡败"的创业经历让他心力憔悴，不断重塑着自我的痛苦。

陈春先，1934年出生于成都-个书香世家，父亲陈之长乃清华大学早期留美学者，曾为中华畜牧兽医学会秘书长，属畜牧兽医领域权威专家。他自幼才智过人，18岁入党，19岁因成绩优异被四川大学保送至前苏联乌拉尔大学及莫斯科大学物理系深造。还是普通学员时，即以科研突出而名声鹊起。1957年毛泽东在莫斯科大学的大礼堂接见留苏中国学生，讲"世界是你们的，也是我们的，但归根结底是你们的，你们青年人朝气蓬勃，正在兴旺时期，好像早晨八九点钟的太阳，希望寄托在你们身上……"时，陈春先坐在第三排。

1970年代，陈春先在中科院物理所研制"受控核聚变托克马克"装置

归国后，陈春先在中科院物理所建立了国内第一个托卡马克装置，后来在合肥建设成功中科院核聚变基地，该基地直到目前在规模和水平上仍为国内之冠。1978年，陈春先和陈景润、何祚庥、郝柏林被中科院破格提拔为正研究员，同时他也成为中国最年轻的博士生导师。而1978到1980的三次硅谷之旅彻底地改变了陈春先的生命轨迹。

80年代，中科院物理所在中关村已经从40年前70户住家、276口人、周边坟地占了土地30%多的自然小村变成了中国最大的、也是世界少有的智力密集区。这里每年推出的科研成果数以千计，令人遗憾的是，却往往束之高阁。此时的美国，一大群科学家在波士顿"128号公路"两旁创办了几百家高技术工厂；一大群知识分子在硅谷开垦了"新技术扩散区"。

"中关村的人才密度和素质并不亚于美国的一些地方，只是潜力没有挖出来。"这是陈春先访美归来的感受。在回国后的两个月，陈春先

狂热地四处向上级呼吁，"美国高速度发展的原因在于技术转化为产品特别快，科学家和工程师有一种强烈的创业精神，总是急于把自己的发明、专有技术和知识变成产品，自己去借钱，合股开工厂。"终于，北京市科协认可了他的想法，借给他200元钱，并开证明准许他在银行开一个账户。

1980年，北京的这个冬天特别寒冷，仅12月就下了六场大雪。有报道说，这年冬天的下雪量是近二十年来最大的一次。23日，中关村某仓库一角发生着一件惊天动地的事，陈春先办起了国内第一个民营科技实体--北京等离子体学会先进技术发展服务部。陈春先提出，"服务部不要国家编制，不要国家投资，自筹资金、自负盈亏、自担风险"。这些思路后来成为建设中关村电子一条街，以及中关村科技园区的核心思想。

与一帆风顺的科研经历不同，陈春先的创业一开始就显得非常坎坷。在布满蜘蛛网、落满灰尘的库房角落里，陈春先低调的做事，却依然引起中科院内外的震动，几乎所有人都一致认定认他不务正业。然而只要有生意上门，他还是会乐此不疲地去谈判。于是，在创业的第一年，服务部有了两万多元的收入。陈春先给服务部同事每人每月发了15元的津贴。

陈春先他们确实在获取体制外的收入，虽然这笔钱在凌志军《中国的新革命》笔下"少得像是在开玩笑"。即便是这样，一个思想僵硬、体制束缚且物质匮乏的年代里，陈春先之举很难不招致恶毒的非议和状告。告状的人忿忿地说，"陈春先居然给自己长了两级工资。"

在毫不留情的指责中，陈春先被扣上了"扰乱了科研秩序"，"歪门邪道、腐蚀干部"的帽子，甚至遭到上级部门的审查。但倔强的陈春先则坚持自己没错，不做检讨，最后竟然闹到查账封门的地步。

1983年，事情才出现转机。新华社记者一份题为《研究员陈春先搞"新技术扩散"试验初见成效》的内参，引起胡耀邦、胡启立、方毅三位中央领导的重视。三位领导先后就此批示："陈春先同志的做法完

全对头，应予鼓励"、"陈春先同志带头开创新局面，可能走出一条新路子"、"可请科技小组研究方针政策"。《经济日报》、《人民日报》等主流媒体随后对陈春先连续报道，引起社会各界强烈反响。由此，"气候"逐渐回暖，海淀区放宽了中关村办公司的政策。1983年，陈春先成立了中关村第一个民办科技开发经济实体--北京华夏新技术研究所。1984年，四通、信通、科海以及联想公司相继诞生，"中关村电子一条街"初具规模。

陈春先新技术研究所高峰时拥有资金两百多万美元，数百员工，分公司遍布深圳、天津、北京、成都、昆明，甚至在香港还有办事机构。不过，出色的科学家不等同于出色的企业家。46岁前，从未脱离过知识分子圈子的陈春先，几乎具备所有中国传统知识分子的优点--自尊、坚韧、重义轻利。可当角色转换为陈春先并不熟悉的创业者后，优秀科学家的品性有时恰恰成为了负累。用他身边工作人员的话说："很长时间内，陈春先都是以科学家的思维在办企业。"

第26节：1980：呐喊--中国个体户元年(6)

创业以来，陈春先经常为大量的债务发愁，不时承担经济和法律的压力，因为企业间的纠纷先后两次遭人绑架。与此同时，带病坚持工作的陈春先糖尿病日益严重，多次晕倒在公司开会的现场。他的公司帮过一家美国公司做数据录入，为此聘用了100多个大学生，1000个字符挣0.4元，如果顺利，一年能有30万美元的收入，但这个业务半途流产。他搞过排版系统，且先于方正推出；搞文字处理系统，也比WPS要早；1990年代做了能录音的BP机，但所有产品投向市场，一遇竞争仓猝而败，少有例外。磕磕碰碰地坚持到1996年，精神上不堪重负的陈春先终于退出一线，公司也随之烟消云散。

那时候有教养与志气的人还是钟情与当科学家。而不考虑历史的因素，陈春先在选择创业的时候，已将人生的另一种可能与希望抛弃。回过头来设想，假如他没有作出创业的选择，他会怎么样？陈春先没有给出答案。但事实是，他原来在中科院一起工作过的人中，有七八个成了院士。他所在的一个理论物理研究小组，整整出了五名院士，创业前他就是组长。

2004年，陈春先因病辞世，享年70岁，百余名民营科技企业家为他送行。去世之前，这位立志"把光明留给后人"的科学家，捐献了自己的角膜。

启蒙者的梦想，总是由被启蒙者来完成。对大多数只是活着的人来说，失败未必不是一种荣耀。而从宏观的视野来审视，就人的志向而言，生意上的失败并不掩盖思想的光芒，陈春先应该算是个成功者。

英雄往往只有两个结局：扶植者的假赏识与真遗弃，普通人的假崇拜与真妒忌，但却不能就此否定信仰与追求。所以，在中国如火如荼的经济改革中，陈春先只是沧海一粟。几十年后，或许他将淡出人

们的记忆。尽管如此，在中国整个经济改革的宏大叙事中，充当了领跑者角色的陈春先，无法被略去。他值得被历史铭记。

日本动画片《铁臂阿童木》可能是80年孩子们二十八年后最深刻的记忆。而这时期的成人，《大西洋底来的人》的主人公哈里斯应该是他们当年的偶像。据说某单位评选先进典型，有的选票上竟填写了"哈里斯"的大名。但就走上个体经营道路的刘希贵和刘永好兄弟而言，那一年百感交集。

《大西洋底来的人》剧照

刘希贵早已记不清是1980年的哪一天了。这天，上午才卖过血的他，下午又进了另一家医院，求大夫买他300毫升血，因为家里养的40头猪还饿着，等着喂饲料。

几年后，刘希贵成为沈阳第一家民营企业集团的董事长。又过了十多年，他作为民营企业代表出现在省"两会"会场上。坎坷过后，他风光起来，只是当年过度卖血，落下了病根，手脚冰凉，常年要穿棉裤、棉鞋，睡觉必须用电褥。他的经历折射出改革开放后民营经济参与者辛酸的成长历程。

1980年，24岁的刘希贵和他的兄弟、小舅子一家凑了几百元钱，办起了养猪场和豆腐坊。刚开始猪场里的猪还少，豆腐渣也够做饲料。可后来发展到40头的时候，刘希贵有些招架不住了。没有太多余粮可以用来做养猪的饲料，万般无奈之下他想到了有偿献血。托人要来血证，刘希贵献了300毫升血，换回48元钱、2.5公斤糖票、2.5公斤鸡蛋票和一些票据。他用那笔钱买回了250公斤玉米面。一来二去，刘希贵熟悉了卖血这项"业务"。年轻的他在沈阳、抚顺、本溪弄了四个血证，两年内卖了30多次血。20多年后，卖血的印记在刘希贵的胳臂上依然清晰可见。

卖血的次数越来越频繁，养猪的收益也越来越可观。有了钱的刘希贵改行做起运输，车队慢慢壮大，他因此成了沈阳乃至中国的第一批"万元户"、第一批百万富翁，沈阳人都叫他"刘百万"。1988年，"刘

百万"公司升级为民营企业集团，时任沈阳市工商局局长亲自上门给他送匾。

在没有对个体户有大是大非的定论阶段，当中央的政策还不是那么旗帜鲜明时，个体户会被深深打上"幸运"与"不幸"的烙印。幸运的个体户，相关部门睁一只眼闭一只眼，也就瞒天过海，欢天喜地地做自己的小买卖了。不幸的"小商小贩"，碍了不少不开明者的眼，被他们"开涮"也就不足为怪了。作为中国第一批民营企业，刘永好的新希望集团开拓了中国多个第一，他本人则几乎见证了中国民营企业成长的每一步。但在他记忆里，一直念念不忘的是1980年第一次创业的尴尬。

1980年，刘永好在四川省机械工业管理干部学校教书。由于职业原因，他是中国较早能看到参考消息的这一部分人，也是较早感受到改革开放信息的人。"那段时间，提到改革开放，我只有一个信念，就是中国的经济将有重大变化，感到了一种机遇正在靠近。"刘永好回忆道。

刘永好兄弟四人，老大刘永言学计算机，老二刘永行善于修理家用电器，老四也就是他自己学机械，生产电子产品不是件麻烦事情。于是兄弟三个动手制作了市面上还没有的音响，取名叫"新意音响"。音响投产需要资金。刘永好想到找生产队合作，"我们出技术和管理，他们出钱，工厂一人一半。"没有想到生产队都同意的事情竟在公社卡了壳。公社书记一句"集体企业怎么能和私人合作？那是走资本主义道路！"就让刘永好的美梦胎死腹中。两年后，他们几兄弟的创业梦想才最终变为现实。

第27节：1980：呐喊--中国个体户元年(7)

下层的人民在经济的前行中磕磕碰碰地寻找着被指引的方向，上层的领导也在政策的前思后想中寻找着指引的方向。只是很多时候，他们之间的思考与践行没有在当时形成合力。中国的历史往往是，理论的指导在后来释放出的能量比当时更为巨大。

回过头来，1980年的一些事对后来民营经济的发展产生了怎样大的影响。4月2日，邓小平同中央负责人谈长期规划问题时，指出：要改变一个观念，就是认为建筑业是赔钱的。应该看到，建筑业是可以赚钱的……不但新房子可以出售，老房子也可以出售。可以一次付款，也可以分期付款，10年、15年付清。住宅出售之后，房租恐怕要调整。要联系房价调整房租，使人们感到买房合算。不同地区的房子，租金应该有所不同。将来房租提高了，对低工资的职工要给予补贴。这些政策要联系起来考虑。这或许是国家领导人最早有关住房改革的建议。而二十多年后房地产不但没有赔钱，且还成为中国最赚钱、最暴利的一个行业。

5月5日，关于"社会主义生产力首位论"的争论在邓小平会见几内亚总统杜尔时的谈话中盖棺定论。邓小平说："讲社会主义，首先就要使生产力发展，这是主要的。"在此之前，鼓吹生产力还是犯忌的。事实上，十一届三中全会前夕，经济学家熊映梧在内部刊物《经济学动态》刊发文章，提出一个经过30年思考得出的结论：理论经济学研究中当把研究社会生产力发展的规律性放在首位。接着他相继在《学习与探索》和《光明日报》发表文章，强调研究生产力的必要性。然而，真正引起震动的却是1980年，熊映梧的《经济科学要把生产力的研究放在首位》一文。文章说，"忽视生产力是当代马克思主义经济学者的致命弱点……历史经验告诉我们，丢掉了生产力这个根本的东西，光在生产关系上面做文章，使马克思主义经济学走进了"死胡同"。"在"生产关系不断革命"还没彻底退热的年代，熊映梧的观点，

无异是向传统政治经济学的公开宣战，立即在中国经济学界引起一场轩然大波。支持者认为"首位论"是一大突破，反映了时代的趋势；反对者斥之为"违背了马克思列宁的教训"。

1980年也是海南的机遇之年。6月底，中央召开了一个"海南岛问题座谈会"，明确了开发建设海南岛的新方针："主要靠发挥政策的威力，放宽政策，把经济搞活。"虽然面对如此好的机遇，海南与之擦肩而过--1980年至1982年，海南全岛实际利用外资不足200万美元。但是，这对中央确立以开放促开发的建设海南岛的新思路，直至建立经济特区，做了铺垫，引发了1988-1992年全国上下闯海南的热潮。包括冯仑、易小迪、潘石屹在内的民营房地产商都在海南干出了名堂。

如今经济运行到高位，每个人都是看着个体户发光、发亮的一面，全然忘了当初是怎样将他们视为黑暗的角落。不过，毕竟个体户中存在良莠不齐的情况，个体户欺诈顾客、强买强卖的负面现象也在一些地区时有发生，一部分人就是不喜欢个体户的出现的。一些人向媒体投诉说，上海外滩一带出现了一些强拉硬卖的小贩，"要求有关部门制止这种恶劣行为。"

一位上海市民陪同来沪亲戚在外滩游玩，有人上来从他胸前的口袋里取下钢笔，对他们说："同志，请给三角钱，刻个字留念。"游客说不要，中年人面孔一板，拿了钢笔就走，"那就对不起了，这个你也不要了。"游客无奈只好"字不刻了，给一角钱。"方才作罢。在外滩总有人会强拉硬卖地你拍照片，6分钱的《上海市交通地图》被卖到2角。

但无论如何，个体户是越来越多了，自由市场也越来越多。1980年的中国，也因为个体户的大量涌现，成为中国民营经济进入新时期的前奏。2月，《解放日报》上的一则社论《八十年代一天也不能耽误》代表了整整一代人，发出急切的呼唤。

7月，北京丰泽园厨师陈爱武写了一封揭发商业部部长王磊白吃白喝的检举信，寄到了中央纪律检查委员会。调查属实后，王磊被免去

商业部部长职务。而后，人民日报在第一版配发了题为《改革者，鼓起你的勇气》的社论，中央人民广播电台"新闻和报纸摘要"节目摘播了通讯和社论。一个在旧社会被看作"店小二"的厨师，能够公开批评、揭发中央人民政府部长的错误行为，这让个体经营者感到振奋。

8月，天安门广场上的斯大林、马克思、恩格斯和列宁的巨幅画像被拿走，只是在重要日子时再放上。同月来华的意大利女记者法拉奇采访邓小平时，第一个问题就是："天安门上的毛泽东像是否要永远保留下去？"邓小平快人快语，给出了一个肯定的回答。

1980年8月，邓小平会见意大利记者法拉奇

9月，北京市著名文化街琉璃厂，一个原本产品专供外宾的商店，已没有不让国内群众进入的"禁区"。天坛公园内一批商店也都摘掉了"只供外宾、华侨"的牌子。伤痕文学揭开时代的伤口，给噩梦初醒的人们以慰藉的温情。新《婚姻法》中，离婚的必要条件被修改为：双方感情确已破裂，并经调解无效。中国人开始认识到"爱情灵魂"的重要。

托夫勒振聋发聩的鸿篇巨制《第三次浪潮》，在时间和空间的穿越中，以未来学犀利独特的视角，给打开国门之初的中国人心灵造成强烈的冲击。当时，郴州师专美术专业毕业后，留在学校图书馆工作的张跃接触到了原版的《第三次浪潮》，书中的思想或多或少连绵不绝地指引着他"创造未来"。四年后，张跃辞去公职开始创业，靠卖摩托车掘得第一桶金。多年以后，像张跃这样，当年阅读《第三次浪潮》的年轻人已成为中国非公经济的中流砥柱。

西装、夹克衫流行起来，街头单调"蓝黑色"中跳跃着多姿的色彩。英国《卫报》4月14日报道，上海一家照相馆的橱窗里有一块牌子，写着"出租西服"，迎合了人们喜欢穿外国衣服照相的爱好。

报纸上，有人来信询问该如何看待交谊舞。当上海芭蕾舞学校在湖南演出时，观众对舞台上身穿白色紧身衣的青年男子十分惊讶，在

他们看来，这仅次于全裸。而谷建芬作曲的《年轻的朋友来相会》在"流氓歌曲"的批判声中，唱响全国。

这一年，朝气蓬勃。虽然，央视在播完《加里森敢死队》的第16集后，便停止了后10集的播放。停播给出的理由是："这部26集的连续剧播放一半时，被认为是一部打斗胡闹的纯娱乐片，没有多少艺术价值而停播。"但是，解冻的中国，开放、蓬勃、昂扬向上成为当年的格调，一切都充满着希望。人心亦如奔腾的河流，民营经济破土而出，呼吸着逐渐松绑的自由空气，焕发出勃勃生机。

第28节：年度延伸人物：厚积薄发：刘家四兄弟(1)

年度延伸人物：厚积薄发：刘家四兄弟

民企是粒种子，上面曾经盖着块大石板。后来邓小平挥锤将石板打碎了，那我得赶紧吸收水分和空气，但绝不提出要别人浇水、施肥的苛求。有些困难必须自己承受，有些困惑要自己思考。心甘情愿就无怨无悔。

--刘永行

"三十年曰一世，如有受命王者，必三十年仁政乃成。"到今天，我们有必要为中国改革开放三十年的光辉历程作一个注脚。辉煌是注定的，但是我们同样需要铭记，财富故事也不是繁华都市里高楼大厦的神话，在农村这片希望的田野上，一样有一群在此发迹的优秀民营企业家。

著名的刘家四兄弟，属此列。

有人说中国的企业家，改革初期靠的是胆量。的确如此，如果没有足够的胆量，即使邓小平挥锤将石板打碎了，他们也没有勇气吸收水分和空气。

20世纪70年代末，改革刚刚起步。在政策的鼓励下，很多人跃跃欲试。与此同时，四处蔓延的贫穷也让更加坚定了某些人创业的决心。1980年发生在刘家四兄弟刘永行身上的一件事，让他终身难忘：那年春节，还在学校上学的刘永行，家里仅有两块多钱，4岁的儿子要吃肉，买不起猪肉的刘永行买了一只鹅，不想被高兴坏了的儿子不小心放跑了。儿子哭闹着要吃肉，被逼无奈的刘永行开始修收音机挣钱，几天的工夫竟挣了300多元，儿子有肉吃了，刘永行的学费也有了着落。而正是刘永行的这次"外快"，让刘家四兄弟看到了创业的曙光。

1982年，刘家四兄弟陈育新（本地农业局技术员）与老大刘永言（在成都一家军工企业计算机室工作）、老二刘永行（在四川从事电

子设备设计）、老四刘永好（在四川省机械工业管理干部学校任教）一起，召开了刘氏家族历史上的"四方会议"。在这次会议上，他们作出决定：全部辞职下乡搞实业。

创业需要资本，刘家四兄弟创业唯一的资本，是知识和技术。他们卖手表、自行车，勉强凑够了一千块钱。1983年，刘家四兄弟办起了第一家养殖场--育新良种厂。虽然挂着"厂"的名分，也不过是个体户。这一年，全国城乡的个体户已有了近136万，是1978年的9倍。刘家四兄弟也算赶上了经济时髦。当时，中国正流行吃鹌鹑蛋，四兄弟开发出了一套鹌鹑养殖繁育技术，摸索出用鹌鹑粪养猪，猪粪养鱼，再用鱼粪养鹌鹑的生态循环养殖法。科学养殖一下把鹌鹑蛋的成本降了下来，他们开始盈利，成了万元户，养殖厂也开始远近闻名。

养殖场大了，四兄弟喜忧参半。喜的是艰苦创业有了回报，忧的是人手不够。养殖厂亟需扩大规模，单雇工政策还很紧，不能超过8人。"傻子瓜子"年广久就曾因为雇工问题，给中国的经济学界出了一道难题，刘家四兄弟不想趟这个浑水。但企业要扩大规模，他们也只有在中央三原则，即"不宜提倡，不要公开宣传，也不要急于取缔"中摸着石头过河。四兄弟揣摩着政策，打着擦边球往前走。刘永好这样说，"到底是包括我们4个内的8个，还是除了我们4个再加8个，结果说法是含糊的，没有人给我们说得清楚，我想可能除了我们4个，另外再找8个人吧，所以说我们打了个擦边球，我们就请了8个人，加上我们4个就是12个人，就这样一步步做过来的。"

第29节：年度延伸人物：厚积薄发：刘家四兄弟(2)

1982年，邓小平为年广久解决了难题，但并没有就雇工问题提出解决方案。1984年，邓小平明确指出雇工问题"可以放两年再看"。两年到了，邓小平还是说，"再看看。"刘家四兄弟的养殖厂，就在"再看看"中不断发展壮大。

1988年，有了"私营经济"的提法，同时国务院发布了"私营企业暂行条例"，私营经济终于得到正式承认。此时的刘家兄弟养殖厂年产鹌鹑达到了15万只，远销海外。国家科委主任宋健视察了刘氏兄弟的企业之后，欣然题词："中国经济的振兴寄希望于社会主义企业家"，所以，刘家四兄弟的育新良种厂更名为四川新津希望饲料厂。在他们的带动下，新津县的鹌鹑养殖业基地般地遍地开花。

刘家四兄弟振兴地方经济的"善举"，也给他们自己带来了难题：县里养鹌鹑的农户越来越多，市场趋向饱和，鹌鹑蛋的利润越来越薄。于是，四兄弟决定转型。1988年，他们转型到饲料生产，并于1989年成功研制出希望牌1号猪饲料，并以质量好、价格低的优势跃居四川省第一大饲料。然而，好景不长，转向的大气候又让四兄弟惴惴不安。1989年，私营经济到底姓"社"姓"资"的讨论又开始升温，全国个体工商从业人员锐减360万人，私营经济发展几乎完全停滞。很多好心人劝四兄弟把企业交给政府，当地政府给他们出了个缓兵之计，他们回去悄悄地继续做。

刘家四兄弟"悄悄"做了两年，迎来1992年的春天，邓小平的南巡讲话让四兄弟异常振奋，他们的第二次创业高潮到来，成立希望集团。10年磨一剑，在四兄弟的经营下，希望集团蒸蒸日上，不断扩张。扩张中，四兄弟因经营思路不同而出现分歧。所以他们进行了第一次分家：除了集团在新津县的饲料基地作为大家共同的业务和资产保持不变之外，其余的资产则被平均分成四份，老大刘永言进军高科

技产业；老三陈育新维持原有市场和基地的运营；老二刘永行和老四刘永好则共同拓展国内其他市场。

分家后的希望集团发展势头更足：希望集团在各地建立了12家独资、合资企业，年生产能力达到100万吨，产值高达15亿元，产品销往全国各省市自治区及俄罗斯、越南、韩国等地，希望集团成为名副其实的中国饲料王。 但是，四兄弟还觉得分家分得不够彻底。1996年，他们开始了第二次分家。1997年11月4号，《中国证券报》有这样一个公告，"根据希望集团董事会决议，希望下设大陆、东方、华西、南方4个二级实业公司，分别由刘永言、刘永行、陈育新、刘永好负责。"

正如陈育新所言，这次分家是在明晰产权，扫清发展障碍，"实际上分家就是把家族企业的原来的管理方式，管理模式、经营模式、组织架构理顺了，以后发展就没有障碍了。"自此，老大刘永言负责中央空调市场，老三陈育新负责新津县生产基地的同时并涉足房地产领域试水，老二刘永行、老四刘永好则分别负责东北和西南市场。

分家后的希望集团，朝着更为顺畅的方向发展，从"富豪榜"可见一斑：2001年，刘氏兄弟再次成为《福布斯》中国大陆富豪榜第一名，拥有的财富已经变成83亿元；2005年《福布斯》中国大陆富豪榜上，刘永行以11.6亿美元排在第5位，刘永好以11.24美元排在第6位。

"农业上就要讲气候，又要大气候，又有小气候，我们企业发展的环境来看，大气候是我们国家，邓小平倡导的改革开放的这个大气候是有利于企业发展的，这是第一个。第二个就是小气候，小气候就地方政府营造的这小气候，如果小气候不好，也寸步难行。"陈育新的这段话或许能解开我们疑惑--刘家四兄弟到底靠什么致富。

第30节：1981：大风起于青萍之末(1)

"命运如此安排，总叫人无奈，这些年过得不好不坏。"

--迪克牛仔《有多少爱可以从来》

1981：大风起于青萍之末

大风起于青萍之末。大环境的初步解冻与小环境依然处于冰冷状态的深层次矛盾，埋下了私营经济危机的种子：

中学老师严介和的"家庭作坊"遭到"错杀"；传奇色彩人物邱光和却创立温州森马；

失业青年李晓华在北戴河卖冷饮，此人后来拥有中国第一辆法拉利，一颗小行星被命名为"李晓华星"；

宗庆后当上校办工厂的推销员；

青年团干部王正华放弃仕途，从事旅游；

大学生李东生加入TCL，工作地点是破旧的农机仓库；蒋锡培高考名落孙山，学修钟表，目标是能赚够5万。

上一年，也就是1980年年鉴上所称的"本年度，国民经济稳步发展，较好地完成了国家计划，但是由于基本建设规模过大，物价有所上涨，一部分人民的生活受到影响。"状况继续。

路透社北京二月十八日电中对此给出的判断是，1981年的状况是这样的：中国正在试行比较放宽的经济政策，这些政策的目的在于提高人民的生活水平，同时也必然带来像通货膨胀和严重的预算赤字这样一些过去所不熟悉的问题。

照片《个体户上街》

5月，《中国青年报》记者贺延光拍出了人生中的第一张获奖照片《个体户上街》。照片通过一位面带微笑卖大碗茶的小伙子，手捧茶水递给顾客的场景，反映民营经济的萌芽。图片文字写道："大碗茶"，这无疑是北京个体经营最早走入市场的象征。

然而，刚入新闻业的贺延光忽略了当时复杂多变的经济背景，要守住大碗茶的摊子并不是一件容易的事。大环境的初步解冻与小环境依然处于冰冷状态的深层次矛盾，埋下了私营经济危机的种子。改革的形势在年初急转直下，1981年上半年民营经济的状况其实并不太好，三中全会后建立的企业几乎无一例外地遭遇寒流。日后贺延光再回忆起来时，说"后来才发现，这张照片问题很大。"

1月，国务院两次发出紧急文件"打击投机倒把"。7日发文《加强市场管理、打击投机倒把和走私活动的指示》，规定"个人（包括私人合伙）未经工商行政管理部门批准，不准贩卖工业品。"30日，又发文《关于调整农村社、队企业工商税收负担的若干规定》，明确指出"为限制同大中型先进企业争原料，将社、队企业在开办初期免征工商税和工商所得税二至三年的规定，改为根据不同情况区别对待。凡同大的先进企业争原料，盈利较多的社、队企业，不论是新办或原有企业，一律照章征收工商所得税。"两个文件口气严厉，措施细密，均被要求在各大媒体的头版头条进行刊登报道。一时间，"打击投机倒把"成为当年度最重要的经济运动。

不幸的是，决策层做出打击"投机倒把"的决定，竟然出于这样一种判断：一个物资短缺的时代，新兴的私营经济正以无孔不入的姿态，与国营企业争夺有限的资源。由此，原本出于维护经济秩序的行动最终演变成了对私营经济的打击。

在这种局面下，众多在改革开放前3年事业小成的私营经济业主们被"纷纷错杀，并引发桩桩公案"。有的案子闹到了最高人民法院，有典型性的一件是淮南市谢家集贸易货栈起诉工商行政管理部门执法不当案。3月，这家货栈从内蒙古购进葵花籽3.5万公斤，经主管部门批准以批发价每公斤1.48元、零售价每公斤1.68元出售。但当地区工商局经市工商局批准，以货栈擅自提价支持职工搞"投机倒把"为由，进行罚款。货栈不服，四次向市有关主管部门及市财办报告，要求处理，均未获结果，最终提起诉讼。此时，与私营经济举步维艰相对应的

是，投资数百亿，正在建设的上海宝钢项目即使承担着来自各方面的指责，但也自然不会因为非议而停下脚步。

被错杀的小私营业主中有个叫严介和的人。从78年底开始，中国社会方方面面发生着翻天覆地的变化，这种变化让体制和出身的壁垒逐渐消融。严介和意识到改变命运的途径不再局限于读书和教书这一条道路上。当时，作为文革后第一届大学生的他，成功地挤进了一所中学的民办语文老师队伍。

人是天生的政治动物。改革大潮风起云涌的同时，体制遗留下来的思维惯性对人的影响还是无法短期消除。僵化滞后的教育体制成了一道难过的关卡，严介和想要把民办老师的身份转正似乎机会渺茫。而那时民办教师工资只有十几元钱。这位白天在讲台上意气风发的年轻教师，晚上回到家中却内心沉重、辗转反侧。明天该怎么继续？下一步该向哪里去？

突破限制，有可能获得成功，也有可能面临危险。更好的事业是严介和想要的，丢掉教师饭碗却是他不希望的。前途，成为摆在严介和面前一道艰难的选择题。对于害怕危险的人，这个世界总是危险的。当了解到附近烧砖的窑厂需要大量的柴帘子搭盖砖坯挡雨时，严介和心动了。一张草帘子卖出去能赚一两毛钱。利用闲暇时间，他边骑着自行车到周边窑厂联系销售业务，边组织同村的青年收购芦苇编织草帘子，一个月轻松能赚几十块。不久，他搞起家庭手工作坊搞编织，编一些草帽、斗笠、簸箕等在集市上卖。做大了一些后，他又陆续组织一些人编草帘子，自己收购，再卖到窑厂。

良好的经济效益在翻番，严介和成了淮安有名的有钱人、万元户。可是，在村民的举报下，严介和变成当地部门眼中"资本主义"色彩的典型，有关执法部门取缔了他的家庭作坊。

经济改革，并不像想象中的那么简单。少有人能预想到，到了下半年，一纸规定似乎顷刻间又扭转了个私经济从业者们的命运。7月7日，国务院发布《关于城镇非农业个体经济若干政策性规定》，明确

制定了城镇非农业个体经济的经营项目、范围、国家鼓励支持的各种政策，经营者享有的权利等共12条内容。《规定》指出，在我国社会主义条件下，遵守国家的政策和法律、为社会主义建设服务、不剥削他人劳动的个体经济，是国营经济和集体经济的必要补充。从事个体经营的公民，是自食其力的独立劳动者……对个体经济的任何歧视、乱加干涉或者采取消极态度，都是不利于社会主义经济发展的，都是错误的。

第31节：1981：大风起于青萍之末(2)

《规定》如同一支空气清新剂，认可了个体户的合法身份--"自食其力的独立劳动者"。从此，这个称呼成为政策偏向他们时的法定身份。日后，也正是在政策不断左右摇摆中生存并发展的他们，刺激了中国资本在民间的苏醒，并最终以非公经济的身份占据了中国经济的半壁江山。邱光和就是在这样一个不确定的时期浮出了水面。

邱光和是一位富于传奇色彩的人物。他73年退伍返乡后，担任温州市瓯海区娄桥农机厂厂长。不甘受穷，要出人头地，厂长邱光和起了闯荡商海的激情。1981年，他和两个朋友创建了瓯海娄桥家电公司。因为三人决策意见常发生冲突，邱光和干脆自己借钱把朋友手上的股份买了下来。凭借"先做好人，后做生意人"的经商之道，他先后在温州最繁华的解放南路、解放北路一口气开了五家门市部，并在温州其他主要发达城镇开设了80多家销售网点，生意一派红火。

随后几年，温州家电销售市场竞争达到了白热化的程度，一台洗衣机的利润仅有15元左右，一台冰箱或彩电的利润也只维持在50元左右。而一场百年未遇的台风夹着大潮，卷光了邱光和门市部和仓库的上千万存货。面对突如其来的打击，邱光和冷静而谨慎地做些挽救和弥补工作，同时关注起服装市场从香港"吹来"的一股"休闲风"。邱光和意识到，开放后的中国必将与国外发达国家一样，生活方式将越来越休闲化，着装也会更趋于个性。于是，他创立了温州市森马企业有限公司。

80年代初，着装新潮的女士在花市上

10月17日，中共中央、国务院做出《关于广开门路，搞活经济、解决城镇就业问题的若干规定》，肯定了上年中央召开的全国劳动就业工作会议上提出的"在国家统筹规划和指导下，实行劳动部门介绍就业、自愿组织起来就业和自谋职业相结合"的方针，指出"今后要着重开辟在集体经济和个体经济中的就业渠道，并增加自谋职业的渠

道……"《规定》直接促使各地方政府用各种形式鼓励当地的个体经济的发展。上海市副市长裴先白在《规定》颁布第三天，专门召集一些从事个体商业、服务业的青年以及他们的家长开会座谈，鼓励他们积极经营，同时号召更多的城镇待业青年从事个体经营活动。

《规定》的颁布，其实与始于1979，终于1981的知青返城有很深的渊源。作家梁晓声把那场知青返城称为"飓风"，在小说《今夜有暴风雪》中，有这样惊心动魄的场景：知识青年大返城的飓风，短短几周内，遍扫黑龙江生产建设兵团。某些师团的知识青年，已经十走八九。四十余万知识青年的返城大军，犹如钱塘江潮，势不可挡。一半师、团、连队，陷于混乱状态。

三年来，全国返城的知识青年大约1700万人，大体相当于当时中国城镇人口的十分之一。这么多人忽然涌回城市，第一个压力就是就业。

"待业青年"是那时候诞生的一个新词汇，仅仅比"失业"好听一些。广州把到工厂、商店做临时工的返城青年称为"八路军"--他们每天工资8角钱。尽管如此，"八路军"们也该庆幸，因为只能仰食父母的待业青年为数更多。黑龙江齐齐哈尔市11万知识青年回城，只有2万多人找到工作。《中国知青史》一书披露，北京市1979年调查了10个区7万多名待业青年的情况。家庭平均生活费在15元以下的有7000多人，约占10 %。知青回城的第一年前五个月，北京一市自杀80人。更严重的是，一些人整天游荡在街头巷尾，无事生非，成为潜在的犯罪因素。资料统计，当年犯罪分子中，返城待业青年占2/3。

5月，还只是北京大学经济系副教授的厉以宁，参加了中央书记处研究室和国家劳动总局联合召开的劳动就业座谈会。在这个会议上，厉以宁第一次提出股份制，"号召大家集资，兴办一些企业，企业通过发行股票扩大经营，以此来解决就业问题。"提议没有什么反响，厉以宁为此在会议期间写了一首诗，"隋代不循秦汉律，明人不着宋人装。陈规当变终须变，留与儿孙评短长。"

三个月后，在杨万里主持的中共中央"全国劳动就业工作会议"上，厉以宁再次提出实行股份制，得到于光远、童大林、冯兰瑞、蒋一苇、董辅秖、王珏、赵履宽、鲍恩荣、胡志仁等学者的支持。会议结束后，杨万里告诉北京市，可以用股份制解决北京知识青年的失业问题。市委书记段君毅说，"我们考虑考虑"。过了几个月，段君毅说，不用了，我们通过银行贷款都解决了。

问题是解决了，但新的方法并没有得到尝试。与城市相比，农村的改革步伐迈得反而更大一些，股份制在农村已经出现端倪。在试行股份制上进度的区别，只是改革初期农村将城市甩在身后的一个个案。这是由于城市的肌体更为复杂，处于权力的中心，利益犬牙交错，让改革始终迈不开步子。现在，千万知青"回城风潮"引发的就业压力，汇集成推动城市经济改革的最强大动力。中国人的求生本能，终于冲破了种种阻碍，打破旧体制的刚性约束，推动了经济的繁荣。

第32节：1981：大风起于青萍之末(3)

1981年，作为77年第一批返城的知青，李晓华已经在北京呆了将近四年。13年前，16岁的李晓华被卷入上山下乡的大潮，同成千上万的知识青年一道去了北大荒，在黑龙江生产建设兵团，一干就是八年。八年磨练后，他辗转回到北京。

李晓华（左一）的北大荒生活

回京后，李晓华不忍心再给操劳了半辈子的母亲增加负担。他待过业，当过锅炉工、炊事员，做过贩卖服装的小本生意。在经贸部一下属单位做炊事员时，有一回，正在揉馒头的他莫明其妙地说："我这人适合经商。"周围的人哄堂大笑。可是，李晓华成功后，回到曾经工作过的食堂，昔日的工友们仍在揉馒头，他感慨万千。

这年夏天，李晓华南下广州，花3000元带回了台冷饮机，到北戴河海滨卖冷饮，很快实现了自己的原始积累。随后，他开办了秦皇岛第一家录像厅，生意火爆。但是，竞争对手蜂拥而至，赚钱变得艰难起来。几番考虑，李晓华去了日本，边在餐馆里洗碗端盘子边学习日语。一年以后，日语流利的他注册了自己的公司，争取到了"章光101毛发再生精"在日本的代理权。通过积极运作，"章光101"红遍日本。由此，日本首相海部俊树亲自接见了李晓华，称他是"中国最优秀和最有智慧的企业家"。日本获得的成功，让李晓华加快了创业的步伐。他南下香港、东南亚涉足房地产业和高速公路；回到大陆，投资机械制造和餐饮；为拓展澳洲市场，竟然聘请澳大利亚前总理霍克作为集团顾问。

1996年3月，由中国科学院紫金山天文台发现并提名，国际小行星中心和国际小行星命名委员会审议通过，一颗国际永久编号为3556号小行星被命名为"李晓华星"。同年9月，应美国前总统布什邀请，李晓华访问美国。当时的美国总统克林顿见到他时说："听说你过去很贫穷，通过努力变得很富裕了，你是中国成功的商人，是美国青年学习

的榜样。"消息经报道后，在美国引起轰动，一位定居纽约多年的华侨给李晓华来电话说："李先生，你太为中国人争气了。"

33岁的宗庆后比李晓华晚回城了一年。幸运的他回杭州，找到了工作，当上了校办工厂的推销员。

宗庆后的身世比较有故事。据说，南宋名将宗泽是他的祖宗。而资料显示，他的家族确曾显赫一时，祖父在张作霖手下当过财政部长，父亲则任职国民党政府。待到解放之后，父亲失去工作，小学教师的母亲一份微薄的工资要养活一家老小，家庭异常困难。初中毕业后，16岁的宗庆后随知青下乡，辗转于舟山农场和绍兴茶场，挖渠、筑海塘、挑盐、种茶、拉砖，一呆就是15年。奥古斯狄尼斯说过："在任何情况下，遭受的痛苦越深，随之而来的喜悦也就越大。"痛苦能够毁灭人，受苦的人也能把痛苦毁灭。创造需要苦难，苦难是上帝的礼物。在灰色的岁月中，宗庆后学会靠自己才能赢得一切。

在回杭州后的第一个十年中，宗庆后折腾于几家校办企业，郁郁不得志。直到1987年，他被任命为杭州市上城区教育局校办企业经销部经理。那年，与他同龄且同居杭州的鲁冠球被评为全国十大农民企业家。从此以后，42岁的宗庆后踩着三轮车，来回于杭州的街头巷尾叫卖棒冰和笔记本，风里来雨里去。但已然跃上舞台的他，其后的经历成为了中国商业上的一个闪光印记。

大动荡、大迁徙，以及大返城，使得知青经历着前所未有的复杂、曲折。许多人的生活具有大起大落和各种悲欢离合的情节，相互之间的命运、前途形成巨大落差。在这种意义上，李晓华和宗庆后的个人奋斗史，可以说是一个底层知青的成功史。但从更大范围内看，更多的知青很难依靠自身的力量彻底改变命运。有人在关键时刻错过了一趟车，后来就趟趟被落下。这股强大的就业压力，形成一股巨大的浪潮席卷全国。即使是中国最为富裕的城市上海，也难以应对它。作为管理者的政府官员，首当其冲地感受到了压力，也首当其冲地在化解这股压力。

1981年，上海遵义街道党委副书记，市委重点培养的青年团干部王正华，前程远大。因为还在1975年的时候，中央组织部长就亲自来上海考察过他，要将他调任北京。一个仕途坦荡的聪明人怎甘心放弃一切？但王正华毅然决定选择成本较低的旅游业，解决街道待业青年的工作问题。他在街道贴出招聘告示，两天有1600多人报名。报名费一元，然后开班上课费，一人40元。这样，凑到3000元，成为春秋旅行社起家的家底。

计划经济体制下，政府实际上在内部系统对国内旅游采取"不鼓励、不提倡、不支持"的"三不政策"。所以，80年代初，中国的旅游限于接待外国人入境游和国有企事业单位团体奖励游。但外国人入境客源被有外宾接待资格的国有旅行社垄断，单位奖励旅游市场也由各个单位系统内部的旅行社瓜分完毕。王正华只好将旅行社定位在以散客为主。

第33节：1981：大风起于青萍之末(4)

自费参加旅游的散客数量有限，春秋开出的第一班旅游线路上海到苏州，就亏损：一辆30多座的客车，必须卖出25张左右的票才能保本，但他只拉到18个客人。亏损的现实让王正华必须求变。经过反复思考，他将门店换在了上海大世界的附近，那里不仅地处闹市，更是来沪人员必经之地。事实印证了王正华的选择，店面还没有完成装修，只是在窗口挂上了旅行社的广告，询问的人络绎不绝，开张一个月盈利。

1984年，在机关与商业之间行走了3年，王正华辞去公职，专门从事春秋旅游。十年后，国家旅游局把年度综合排名第一的成绩颁给春秋旅行社，"有想法"的王正华却又做起了航空梦。这一梦，又是10年。

"错杀"与"正名"交织，知青返城的疯狂，个体在宏大历史事件中的蜕变，遮住1981年的半边天。这一年，灰色的基调很重，但无论如何总有温暖的色彩，在观念的冲击中、转型的阵痛中，不断为某些"叛逆者"抹去"叛逆"的影子。

中国改革开放，从某种程度上看，就是重新引入充满活力的民营经济的过程，在国有与民营不断变革、裂变的作用下，经济这盘棋盘最终盘活。而在苏南，最先盘活经济这盘棋的是"苏南模式"下的乡镇企业。那是一个民营经济的理念被引入，并萌生和逐渐成熟的阶段，也是中国民营经济急速膨胀的奔腾年代。

每一个历史节点，都会有明星涌现。人如是，企业如是，城市亦如是。1981年，费孝通第三次访问苏南的开弦弓村。他发现：30年代见到的养羊和养兔，已是家家户户经营的副业，且加起来占到了人均总收入的一半。经过调查，费孝通写出了《三访江村》，对苏南自发出现的"草根工业"给予高度评价。费孝通的观点被提到全国人大，引

发激烈争议：苏南的乡村工业被指责与大工业争原料、争能源、争市场。主管工业的副总理还责令国家有关部门专门调查。

毕竟，中国的改革开放是一场轰轰烈烈的新革命。革命打破旧秩序、建立新秩序，势必会受到观念、体制等等一系列接踵而来的阻挠。所以，并不是每个人迈向革命的脚步都那么义无反顾。但是，总要有人迈出第一步，尽管他的步伐稍显凌乱甚至踉跄。于是，人们跃跃欲试，却又左顾右盼。终究，苏南那些，几乎是一夜之间涌现出来，因陋就简的小作坊形成了所谓的"苏南模式"。

每个时间点，都有先锋出现，出现得越早，其魄力与勇气就越大。在"苏南模式"成型并被放大的过程中，蒋锡培有意无意间走到了前台。

这年，成绩出众的蒋锡培高考意外名落孙山。知道成绩后，他跑去太湖边坐了一夜。父母希望他复读，继续考大学。但性格好胜的蒋锡培觉得已无脸再面对昔日的老师。跟随二哥去杭州学修钟表，成为他寻找颜面的唯一道路。当时他的目标是能赚够5万，"回家造两间房子，剩余的放在银行里面存定期，每年吃利息，一年花销就差不多了。"不到一年时间，就赚到5万元钱，顺利实现当初定下的"最大目标"时，蒋锡培的自信和"野心"被激发了出来，一发不可收拾。

年轻时，意气风发的蒋锡培

1981年，邱光和、李晓华与蒋锡培这些以个体经营为起点的民营企业家，在经历了不断挫折和无尽期的低质量生活后，终于开始了热血沸腾的创业历程。尽管如此，个体户在那时的人们心目中仍然没有地位，传统观念带来的阴影还笼罩着他们。民间和舆论的争议让他们承受着时代的阵痛，时刻胆战心惊。

5月29日，《人民日报》发表《一场关于承包鱼塘的争论》，介绍陈志雄承包集体鱼塘的情况后说，此事有人赞赏，也有人提出疑问。争论的焦点是："雇工算不算剥削"？"能不能跨队承包"？为此，《人

民日报》开辟《怎样看待陈志雄承包鱼塘问题？》专栏开展讨论，历时3个月，至同年8月30日，发表21篇讨论文章。

讨论中，有人引述马克思《资本论》第一卷第三篇第九章《剩余价值率和剩余价值量》中的论断，"雇工到了八个就不是普通的个体经济，而是资本主义经济，是剥削"。按马克思的计算，19世纪中叶，雇工8人以下，自己也和工人一样直接参加生产过程的，是"介于资本家和工人之间的中间人物，"也就是小业主；超过8人，则 "占有工人的剩余价值"，是资本家。高层领导间也产生了争论和分歧，到1987年的中央5号文件，中国政府在政策上才真正去掉对雇工数量的限制。私营企业的雇工人数被彻底放开。

舆论的交锋中，华南师范学院的一名研二学生郑炎潮悄悄完成了题为《试论社会主义初级阶段的私营经济》的毕业论文。论文中"私营经济"这个概念，接近三十年后重新见诸文字。

1956年前共和国的话语体系里，"私营经济"曾经出现过一次--新中国成立前夕通过的临时宪法，"凡有利于国计民生的私营经济事业，人民政府应鼓励其经营的积极性，并扶助其发展。"但1956年实行工商业改造以后，不仅现实中的私营经济不再有合法容身之地，概念和话语上的"私营经济"也完全消失。

第34节：1981：大风起于青萍之末(5)

郑炎潮本科毕业于西安交通大学机械系，后分配至陕西汽车大修厂。在汽修厂企业工作的日子里，郑炎潮目睹了国营经济存在的诸多弊端。而渐有起色的个体经济，让他看到了一种新经济形式的活力。恢复研究生考试制度第二年，郑炎潮考入华南师范读政治经济学专业研究生。做毕业论文时，他和导师黄家驹与丁家树教授反复讨论后，把论文方向确定在"我国的多种经济成分并存发展"上。

拿着300元论文经费，郑炎潮走访了杭州、上海、大连、重庆、武汉等地的国有企业，调研了当时几乎所有广东有名的个体户。

调研过程中，郑炎潮了解到，虽然按照马克思主义的观点，"雇工人数不能超过八个"，但很多广州第一批个体户雇用的人数早已不止八人。以"周生记太爷鸡"为例，一天销售100只鸡，就必须有劳动力来辅助采购、宰鸡、调料、烧炉、运装、销售工作，超过8个人才能运转正常。否则，全靠老板本人一天卖二三十只鸡，且不能保本。类似情况，绝不止一例。面对不可阻挡的个体经济趋势，现实与理论之间存在着的落差，郑炎潮既想找到解决办法，又想在论文中对其定义。最后，他花费心思，给这种复杂环境下，超过雇工8人的个体经济界定了一个概念："社会主义初级阶段的私营经济"。

3月，经过多次斟酌修改后，郑炎潮完成论文初稿，交给了导师。看完十万多字的论文初稿，导师对郑炎潮说，"调研的仔细，资料详实也有说服力，但有关私营经济的论述过于敏感，与现行政策不符，不符合马克思理论，建议删除，如果不删除，论文答辩可能无法通过。"听了导师的建议，郑炎潮犹豫不决，"删除的话，很可惜，毕竟是论文研究的主要成果；不删，过不了答辩，研究生念了白念"。

"是放弃还是坚持"，郑炎潮很痛苦。这年，和郑炎潮一样痛苦的还有任仲夷书记。1980年，任仲夷调任广东，来之后就遇到了难题：政策规定个体经济雇工不能超过八个，但广东的个体户相当多，雇工

十几个，二十几个，甚至几百个都有。"问题到底怎么处理？"任仲夷百思不得其解，指令广东社科界好好研究。

听到任仲夷的提议后，郑炎潮从毕业论文中抽出《社会主义初级阶段的私营经济》中内容最敏感的一章打印稿，没作任何修改，用信件单独寄给任仲夷。一周后，任仲夷打来电话，约郑炎潮第二天下午三点钟到他办公室面谈。

第二天，郑炎潮赶到省委，直接进了任仲夷的办公室。见面后，郑炎潮简单陈述论文的基本观点、调研资料和一些具体案例，"任书记听完介绍后说，"个体经济超过马克思的规定，我们不好坐视，但管错了，会压制新生力量，给经济带来损失。我们正在苦恼，你的论文为我们的决策提供了重要依据。""任仲夷语气激动地对郑炎潮说："私营经济的概念提得好，它不属于传统的公有经济范畴，但又不是资本主义的，按你的说法，是社会主义经济的重要构成，并且是"社会主义公有制经济的辅助和补充"，它不但没有损害社会主义，反而发展了社会主义，那么当然是有益的，当然不能够约束，它该怎样发展，就怎样发展……我们准备在广东先行一步，制订支持超过8个雇工的个体私营经济发展的政策，若有可能的话，我到北京后将会向中央领导反映广东在发展私营经济方面的体会和具体政策，希望能把这一做法推广到全国。"

和任仲夷见面后，郑炎潮需要修改的毕业论文，最后顺利通过答辩。"社会主义初级阶段的私营经济"的提法也有了正式的名字--"私营经济"。

1988年，中共中央建议修改宪法个别条款。第七届全国人大一次会议通过宪法修正案，宪法第11条增加"国家允许私营企业经济在法律规定的范围内存在和发展"内容。此时，距郑炎潮和任仲夷首倡"私营经济"，过去了整整6年。

"雇佣"、"私营经济"，如此敏感的词，被多次拿上桌面已不足为怪。让个体户们庆幸的是，毕竟没有人要霸道地给他们盖棺定论为"资

本家"。决策者、理论家们为此谨慎地争论，恰恰说明了焦点价值的所在。甚至诸如任仲夷这样的官员旗帜鲜明地表明了自己的支持立场，个体户的路也就不那么难走了。正是因为有任仲夷这样的主政官员的存在，广东省许多小企业的起步顺畅了许多。这中间包括身处经济特区的TTK磁带公司。它的初始规模和家庭小作坊差不多，但是在创办人之一李东生的带领下，这家个性并不张扬、胸中却自有丘壑的公司越做越大，而后更名为TCL。

故事从几位不甘寂寞的惠州人开始。他们凭着借贷来的5000元"创投"资金，开始了异常艰苦的创业。他们当中的李东生甚至没有毕业，还是华南工学院（华南理工）无线电班大四的学生，"我大学就加入TCL，大概有40多人。"

第35节：1981：大风起于青萍之末(6)

李东生们租了一间破旧的农机仓库，成立TTK磁带公司。没钱，另一位创办人张济时找到外商，提出"我们出厂房你出设备，做录音磁带，一起挣钱。"最后，外商掏了100万港币，双方股份比例五五分。由此，TTK磁带公司成了第一批13家合资企业之一。

这是一个成功的尝试，接下来的三年磁带公司都赚了钱，生产"TTK"录音磁带，基本不愁销路，且受消费者欢迎，至今很多人记忆犹新。83年底，外商增加了50万美金的投资，李东生则当上了铺带车间的主任。

1981年，很多第一次在中国和世界诞生，日后潜移默化地影响着中国经济社会的进程，尽管那时候还没有多少人能意识到事件其中的价值--就其深度而言，它们能大大改观我们的国家：

长江葛洲坝水利枢纽工程大江截流戗堤胜利合垅，这是中国水利水电建设史上的一个创举。一位美国人在参观葛洲坝后，把葛洲坝比作"中国的新长城"。香港英文报纸《南华早报》发表社论，认为"和美国把宇航员送上月球一样了不起"。

中共十一届六中全会在北京举行。全会审议和通过《关于建国以来党的若干历史问题的决议》，对建国以来党的重大历史事件特别是"文化大革命"，对毛泽东的功过是非和毛泽东思想的基本内容与指导意义做出总结和评价。合众国际社评论说："中国的最高领导人终于对过去取得了一致的看法，现在可以把他们的注意力转向未来了。"

六中全会，用和平方式统一祖国成了正式议题。邓小平想找位在华人世界有号召力的人士，向海内外传递中共新的对台态度。恰好，金庸提出想见邓小平。报告送到邓小平那里，他在报告上批示：愿意见见查先生。在邓小平看来，金庸是两岸极好的传话人：他深厚的传统文化根底，和多年来与林彪、"四人帮"笔斗，在海外与台湾有留下了忠厚正直的口碑。在金庸眼里，邓小平是郭靖般的人物，"几十年

啦，我最想见的就是邓小平。我钦佩他的风骨。他真像我武侠小说中的英雄人物。"七月，邓小平以中共中央副主席的身份，在人民大会堂会见金庸。中央电视台以新闻的形式播放了会谈的消息，港澳及世界各地的媒体纷纷予以报道，轰动一时。

湖北沙市幸运地成为全国第一个经济体制改革综合试点城市；"资本主义"国家美国推出首部个人电脑，至此计算机的发展，走过了从大型机到小型机，再到微机的道路，成为开辟通往新经济时代的一件大事。中国第一次在外国发行债券，地点是日本，共发行了100亿日元的债券；中国第一次试办英文报纸，三毛钱（相当于十便士）一份；中国首次举办"托福"考试，只有15个人参加。十年内，俞敏洪、邓中翰、李彦宏等在内的年轻一代就已成为坚定不移的"托派"。

第一部九集国产电视连续剧《敌营十八年》在中央电视台播出。故事讲述解放前夕，共产党员江波为完成党交给的艰巨任务，只身打入敌人内部十八年，与敌人斗智斗勇，一次次将情报安全送出，粉碎了敌人阴谋诡计。和今天大手笔的电视剧制作相比，《敌营十八年》拍摄条件"简陋"得让人难以置信。江波的国民党军装，没有经费特别赶制，只好将人物的全身镜头改为半身镜头；领子太小，系不上风纪扣，"国民党少将高参"居然整场戏敞着领子；帽子太小，拿在手里，只是作作样子；八个匪兵，一共两条裤子，于是有裤子穿的在前，用身体挡住没有军裤的另外六个的下半身……电视剧播出后，很多老资格地下工作者写信到报社反映，"按江波的玩法，别说潜伏18年，恐怕连18天都混不下去"。可该剧在当年热播，轰动一时。

新中国第一条征婚广告刊于年初的《市场》报，政治和经济"问题"一一交代，很土但很认真。短期内引来270多名应征者，吉林某校任教的28岁姑娘最后与求婚人结为伉俪。

新中国第一条征婚广告

最令国人振奋的则是11月16日，历时11天的第三届世界杯女子排球赛，中国队以3:2战胜日本队，七战七捷，第一次夺得世界杯冠军。

赛场上，女排姑娘哭成一团，电视机前不知也有多少观众热泪盈眶。

然而，在一部分记录中国企业史的人的笔下，1981年算不上一个吉利的年份。就连颇受邓小平赏识的，时任广东省委第一书记任仲夷也由于支持改革开放，扶持特区非公经济，遭受到了巨大压力。在中央工作会议期间，一位中央领导同志在会上讲了一封4个青年人写给中央领导的关于经济调整的来信，信中提出"缓改革，抑需求，重调整，舍发展"12字方针，内容直指任仲夷。2008年，财经作家吴晓波在《激荡三十年（上）》中对1981年有如此悲观的总结：'紧张的空气依然弥漫在整个国家上空，报纸每天在连篇累牍地报道各地整治"投机倒把"的新闻，很多人都隐隐预感到了，更严厉的打击可能即将开始了。

当然，尽管私营经济受到了相当大的冲击，但因为经济一度放活，买得起自行车、收音机和缝纫机的市民比前几年增加了不少。尽管物质生活仍然不够丰富，全国大部分地区老百姓上街，还用46种票证，香烟也要票，肥皂也要票，甚至火柴也要?；但在广东，"放调结合，以放为主，放中有管，分步推进"，先农副产品后工业产品，先消费品后生产资料，率先进行物价闯关之后，空荡荡的商店货架忽然间琳琅满目，轻飘飘的菜篮子一下变得沉甸甸。

经营者的日子仿佛在变坏，老百姓的日子却实实在在地变好。有好有坏的1981年，其实也就是不好也不坏。

第36节：年度延伸人物：李东生：鹰的重生

年度延伸人物：李东生：鹰的重生

原本设想解决"中国制造"越来越陷入全球价值链和产业链金字塔低端的"宿命"与"轮回"困局，去比肩松下幸之助、李健熙等行业标杆，没想到走上备受煎熬的海外并购"不归路"。李东升与TCL遭遇了生存的瓶颈，经历着一场"鹰的重生。"

李东生出生于广东惠州，一个离深圳只有一小时车程的城市。1957年的惠州，没有留给人们多少想象空间，如今繁华的深圳都还只是一方无名的小渔村，惠州的贫困与艰难可想而知。生于斯，长于斯，李东生最初的二十一年便在此籍籍地度过。

1981年，李东生与创业伙伴在个体户名目繁多的深圳，以一家TTK磁带公司伴随着中国改革的跌宕起伏，创造着螺旋式上升的神话。当时，他最大的愿望是"当一名车间主任"。不过，不足以启齿的愿望并没有阻碍梦想的发育。二十年后，李东生获选CCTV十大经济风云人物时，他说"他最大的愿望是将TCL创建成世界级的企业。"此时此刻，他即将成为影响全球彩电业乃至亚洲经济的家电大佬。

1985年，28岁的李东生被任命为TCL通讯设备公司总经理，九个月后被迫离职。他与TCL的第一次亲密接触如此短暂地结束。时隔八年，谁也没想到，李东生竟卷土重来。那一年，他出任集团公司总经理。从此，TCL按照国际化的标准高起点运作，得益于李东生的眼光、策略，也得益于外部潮流的推动，集团步入辉煌，在极短的时间内站稳脚跟，三年后问鼎行业榜眼。TCL更是凭借朝阳产业固定电话业务一路高涨，创造资本回报率在20%以上的奇迹，每年产生几千万元公司可用的流动资金。

辉煌并没有到达顶峰。李东生依旧不那么显山露水。直到1996年底，他临危受命，出任集团公司董事长兼总裁。这一年，TCL改制案

成为焦点。李东生渐进式路线，不但成功回避了很多敏感的问题，他本人也得到身家6亿的回报。

两年后，TCL在离康佳总部300米远的地方树起了一块广告牌。不久，似乎被激怒的康佳赶制了一块更大的广告牌，堵在了TCL的门口。李东生指着那块牌子，语重心长地对销售经理们说："这是我们的对手，大家需加倍努力。"那一年，这只是一个序曲，一个为李东生从优秀企业家序列中的脱颖而出所奏出的序曲。TCL速度惊人、势如破竹。眼光敏锐的李东生率领TCL进军彩电、PC和手机行业，百战不殆，创下商业奇迹。但是，奇迹背后是TCL缺少技术含量及质量保证的品牌污点。

当不断地有人谈论TCL是否会超越海尔时，李东生提出"龙虎计划"。"龙计划"是未来3到5年内，彩电和手机业务建立国际竞争力，进入全球前五名；"虎计划"则是家电产品、信息、电工照明及文化产业要同时形成国内领先优势；销售额目标则为全球500强的门槛之数：1500亿元。计划的实现势必要有跨越式的机会，走国际化，收购汤姆逊旗下的彩电业务和阿尔卡特的手机业务由此而来。可事后证明，这是一串激进、冒险，甚至根本没有经过深思熟虑的可怕念头--跨文化管理和国际运营上，TCL宛若白纸，满眼空白。

2005年，李东生第四个本命年。按中国人的说法，这年是他的一个命"坎"。这个全球电视和手机行业的Mr Big迎来他经商后从未面临的挑战：全球第一大彩电生产商和第七大手机生产商的TCL业绩下滑，产业布局开始回归原点。年底，为维持资金流的运转，TCL将盈利正好的TCL电工作价10多亿港元，卖给罗格朗集团；TCL通讯董事会建议进行扩股，期望筹资5.9亿元还债；TCL在三、四线城市代卖摩托罗拉手机，或称出租销售人员。与此同时，李东生讲了鹰的故事：

鹰是世界上寿命最长的鸟类，它一生的年龄可达70岁。要活那么长的寿命，它在40岁时必须做出困难却重要的决定。这时，它的喙变得又长又弯，几乎碰到胸脯；它的爪子开始老化，无法有效地捕捉猎

物；它的羽毛长得又浓又厚，翅膀变得十分沉重，使得飞翔十分吃力。此时的鹰只有两种选择：要么等死，要么经过一个十分痛苦的更新过程--150天漫长的蜕变。它必须很努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，并停留在那里，不得飞翔。鹰首先用它的喙击打岩石，直到其完全脱落，然后静静地等待新的喙长出来。鹰会用新长出的喙把爪子上老化的趾甲一根一根拔掉，鲜血一滴滴洒落。当新的趾甲长出来后，鹰便用新的趾甲把身上的羽毛一根一根拔掉。5个月以后，新的羽毛长出来了，鹰重新开始飞翔，重新再度过30年的岁月！

李东生执意前行，在他潜意识里有这样一种管理思维：企业要靠有竞争力的规模来支持竞争力。正是这种重趋势而不重细节的思维方式，让TCL走过了井喷式发展的五年后，步伐举步维艰。正因如此，少有人能看到李东生与TCL经历残酷试炼的意义，以及对中国企业的价值，绝大多数在幸灾乐祸地评点着李东生的失误。事实上，用大历史的眼光来审视追逐"中国企业世界级梦想"的李东生，对他或许才更加公平。

第37节：1982：一半海水，一半火焰(1)

"企业发展必须经过几死几生，只有经过生死考验才能常青。"这应该是经历大起大落的李东生给"所有拥有世界级梦想的中国企业"的真情告白。

"谁记得一切，谁就会变得沉重。"

--爱伦堡《人·岁月·回想》

1982：一半海水，一半火焰

如同历史的进程，一批私营企业和个体户被"误杀"，但更多的却是在兴起：

张茵举家迁居深圳，开始新的生活；梁亮胜则带着太太，前往香港，住进只有四五平方米的"贫民窟"；

左宗申出师不利，极为落魄，听老婆建议后才接触到摩托车；

3分之差未能考上大学的李书福开了照相馆，至于汽车，他摸都还未摸过；

15岁的王均瑶，跟着师傅走南闯北"讨生活"；

第6届萨格勒布体操世界杯赛，李宁独得6块金牌，第一个体育明星就此诞生；

高德康的服装小厂，正式成为上海一家国营服装厂的联营单位。

除夕，中央电视台《新闻联播》节目用一组画面展示各地过节的气氛：首都北京长安街旁所有建筑物彩灯闪耀；花城广州已有春天的气息，每年一度的迎春花市上，市民们在除夕夜走上街头，购买鲜花点缀居室；冰城哈尔滨，第三届冰灯艺术节中，冰灯的数量和规模远远多于从前。

人民大会堂内，正举行由中共中央主席胡耀邦主持的首都各界新春团拜会，每个人面前仅有清茶一杯--从1981年开始，团拜会只提供清茶。而在广西贵港的一个农村，年夜饭的丰盛给七岁的徐强留下了难以磨灭的印象。长大后当上报社记者的徐强在《那年春节，大块吃

肉》一文中回忆：我兴奋地发现餐桌上居然有四道肉菜。它们真实地摆在桌子上，一块一块地，向我发出诱惑的光芒。我只要一伸手，就能摸到那些热气腾腾、油水横溢的"柔韧的物质"。直到现在，我仍然找不出恰当的词语来形容当年大块吃肉的那一种畅快淋漓、奇妙无比的感觉。在那个时代，商品种类、数目的多少，成为经济是否繁荣的一个重要指标。餐桌上的四道肉菜，恰恰成为改革以来中国经济的微小缩影。

此时，中国的改革开放刚刚到第四年，国民经济总量却比开放之前增加了近一倍。改革开放的窗口深圳，国际贸易中心大楼以三天一层的速度搭建。到3月底，深圳特区招商引资600多项，总投资额达到22亿港币。似乎中国经济的开场白，足以令国人增添几分乐观的情绪。全国到处都是一片祥和的氛围。然而，山雨欲来风满楼。一场经济整风的暴风雨毫无征兆的悄然开始。

暴风雨的风眼在地处东南的温州。围绕着这个风眼，政策的风暴席卷过多次，这只是其中的一次。因为民营经济的发展过程，没有一种模式，能像温州模式，备受过多关注；也没有一种模式，能像温州模式，遭受太多责难。或许，今天我们能看到温州人的富裕，却容易忘记当初创业者的艰辛、勇气和温州干部曾经承担的风险。温州民营经济发展之路，从一定程度上，可以理解为中国改革开放之路。这条路上，没有路标，只有眼力；覆满荆棘，却布满坚韧的足迹。

十一届三中全会重新确定了路线，温州人从土地中走出来，向第二、三产业转移，自谋出路解决温饱。他们走南闯北，"千辛万苦来创业、千方百计搞经营、千家万户搞生产、千山万水找市场"……他们从事投资少、成本低、技术要求不高的再生加工和小商品生产。形成以家庭生产为单位、以专业市场为纽带、以购销员为骨干的经济格局，被外界评论为"温州模式"，让体制僵化的国营企业头疼不已。乐清县的一个登山鞋厂，把生产搞得轰轰烈烈，算是典型。

登山鞋厂前身是乐清县皮革厂，生产猪皮鞋。文革内乱，厂处于破产状态。后来，二轻系统组织厂长、供销员共100余人，到全国寻找生产业务，到外贸单位要来材料。鞋厂没有足够的资金，有人想出个办法，把专业户组织起来，生产工具由农民自备。登山鞋厂由死到生。与此同时，乐清其他私营经济也开展的如火如荼。传言由此流传，"香港九龙，台湾基隆，乐清里隆……从诸暨到新昌筑造一条万里长城，挡住南风往北吹"。

1982年之前的几年，从中央部门到省委，不断派人到乐清了解工作情况。当时温州市委办公室办有一份刊物，叫《温州工作通讯》，上面登了省政法委向中央政法委和省委报送的一份材料，毫不避忌地写着"乐清存在反革命活动猖狂、走私贩卖活动猖獗、投机诈骗成风好多问题"。

第38节：1982：一半海水，一半火焰(2)

1月11日，中共中央发出《紧急通知》，传达中央政治局常委关于对一些干部走私贩私，贪污受贿，把大量国家财产窃为己有等严重违法犯罪行为采取紧急措施的指示。中央书记处于同日上午召开会议，决定派数名中央部门的领导人立即去广东、福建、浙江、云南等省，传达中央政治局常委的指示，采取紧急措施，开展打击走私贩私、贪污受贿的活动。当中央决定打击经济领域犯罪活动的时候，浙江省把温州作为重点，温州则将乐清划为工作中心。

4 月，浙江省委派省委常委、省委有关部门等十多个干部组成的工作组来整治乐清。工作组来之前，在思维上已经先入为主，此行的目的是证明乐清走了资本主义道路。争论的焦点便是登山鞋厂。乐清县委干部认定乐清作法符合改革精神，在讨论"登山鞋厂"上，与省委工作组争论得异常激烈，双方拍桌子互相指责。省委指责县委"搞资本主义"，县委反击省委"是教条主义"。最后，省委工作组定性说，"乐清主要领导方向错了，路线没把好"。向省委汇报的结论是，乐清领导班子，存在"对乐清和对自己工作不清醒，对工作组不支持、不合作，对一些案件处理优柔寡断，县委内部不团结"。6月12日，省委下发文件，免去乐清县委书记孙宝经、县长林克己、副书记何元赞职务。五年后，"登山鞋厂"事件当事人最终平反。

"登山鞋厂"事件是杀气腾腾的1982年，沉重的一个榜样。前年那封"缓改革，抑需求，重调整，舍发展"的信，只是个危险的信号。这年，任仲夷再一次面临着仕途的考验。

2月11日至13日，中央书记处在北京召开广东、福建两省座谈会，讨论如何更坚决、更有效地贯彻执行中央《紧急通知》，进一步开展打击经济领域中违法犯罪活动的斗争。任仲夷被通知到北京汇报贯彻情况，按要求作了平生唯一一份检讨，还收到附在反走私红头文件后面的文章《旧中国租界的由来》。

3月1日，中共中央转发会议纪要。3月8日，根据打击经济犯罪活动需要，第五届全国人大常委会第二十二次会议通过《关于严惩严重破坏经济的罪犯的决定》。4月10日，邓小平在中共中央政治局会议上讲话指出："经济犯罪这股风来得很猛。如果我们党不严重注意，不坚决刹住这股风，我们的党和国家确实要发生会不会"改变面貌"的问题。这不是危言耸听。"13日，全国公布《中共中央、国务院关于打击经济领域中严重犯罪活动的决定》。《决定》尖锐指出：经济领域的各种犯罪活动，远比1952年"三反"时严重。

这种背景下，1982年成为1981至1986年这一阶段中，特区最为艰难的一年。就在一年前，整个特区还在任仲夷说的"特殊政策真特殊，灵活措施真灵活，先走一步真先走"的方针下，激情澎湃地促进经济。可到了来年初，一场骤雨式的反走私活动席卷特区。

和以往任何一场政治运动一样，反走私的意义更多地不是经济层面上的制裁，而是政治层面上的波动。同样，因为中国的改革是以上层建筑的力量在推动下层的经济基础，所以任何意识形态里的波澜都会反作用于这场经济的变革。社会上出现"深圳除了罗湖桥、文锦渡海关还挂着五星红旗外，已经变成了资本主义"的论调，有人悲叹"辛辛苦苦几十年，一下子又回到解放前"。政治形势不仅来得突然，而且还十分严峻。下一步还会发生什么？大家心情凝重，心里茫然。连平时把"别理那些，你们该怎么就怎么干，有问题我负责"挂在嘴上的梁湘，也常陷入沉思。

关键时刻，还是任仲夷用丰富的政治经验和智慧力挽狂澜。2月2日、18日以及3月6日，任仲夷三次以正式调查研究和治牙名义去了深圳。他在宾馆跟梁湘从下午一直聊到晚上十点，之后梁湘如释重负。

1982年，任仲夷陪同小平同志在广州考察

正是有了任仲夷旗帜鲜明的支持，梁湘才不至于落得乐清县领导班子集体免职的下场。当全国绝大多数地方，私营经济遭遇寒流时，广东的势头算不上大好，却也不是太差。没有比摆脱贫穷的渴望，更

让人敢于冲破体制的樊篱。所以，依然有上千名来自各地的打工妹乘坐不同的交通工具来到了陌生的广东，成为中国第一代打工妹。穷困所迫，她们看到广东带来的挣钱机会，政策上的"反走私"，因此总是离她们很遥远。日后打破中国内地一直以男性登录富豪榜榜首格局的女首富张茵，也在此时回到了广东深圳。

张茵祖籍山东，但是生于广东韶关，长于黑龙江省鸡西市。父母皆为转业军人的她，在文革吃了不少苦头。家境不佳，又有七个弟妹，除了帮助母亲操持家务，照顾弟妹，她每天坚持步行十里去上学。1982年，张茵举家迁居广东深圳，开始新的生活。

在深圳，张茵获得学习财会的机会，之后进入工厂做工业会计，又在深圳信托的一个合资企业里做财务工作。那家公司业务包括面向香港的涉纸贸易，这给了她认识"外边世界"，日后成为中国首富的机会。

第39节：1982：一半海水，一半火焰(3)

张茵回到了出生地广东。出生广东梅州的梁亮胜却不得不带着太太，和所在工厂的其他40多名青年工人前往香港，住进了只有四五平方米的"贫民窟"。

梁亮胜的祖父祖母是印尼华侨，但父母生活在中国，都是国有企业的基层干部。作为老三届学生，梁亮胜上山下乡，靠着一盏煤油灯自学了大学课程。1970年，他招工到矿山，下井采矿，后有机会编印宣传刊物，成为文化局的摄影师。

刚到香港，梁亮胜和太太只能挤睡沙发。那时，他最大的梦想是拥有一个楼花。即使条件艰苦，梁亮胜还是认为到香港的目的不是简单地为了打工挣钱，而应该是增长知识。他抓紧一切机会，3年时间在香港系统学习了航运、英语、国际贸易和经济管理。

有了管理知识，又掌握了一门外语，梁亮胜谋求事业上的突破。他通过"广交会"知道国内急需檀香木材，于是和国内外商家联系，结果赚了大约200万美元。这就是他的原始积累。其后，梁亮胜用了两年的时间只做了两件事，第一是做市场调查，第二是找合作者。他选定化妆品为突破口，找到一家日本公司合作，在香港注册成立了丝宝公司。

张茵与梁亮胜，无论进出广东，都因地域的变迁获得商机，而他们之所以有幸成为巨大财富的创造者，在于他们都进入了中国经济最活跃的地带。

广东由于决策者的顶风而上，俨然成了民营经济的避风港。但是，其他地区民营经济也不是寸草不生。不过，和梁亮胜主动花两年时间确定创业方向不同，命运给左宗申开了两年的玩笑，他碰壁多次，被动地在波折中一次次重新选择方向，最终听了老婆苦口婆心的建议才接触摩托。李书福则开了照相馆。至于汽车，他坐都还未坐过。

下海之前，左宗申有个"铁饭碗"，在重庆瓷厂烧窑。他第一次就入水太深，情形好比初学会游泳的人面对惊涛骇浪般。下海之后的两年间，左宗申和妻子袁德秀到河北、山东等地卖过武侠小说，做过服装生意，贩过水果。风里来雨里去，可时运不济，做水果生意遇到坏天气，水果烂在途中；倒卖服装遇上骗子，连回家的路费都被骗走。最后，不但钱没挣到，好不容易借来的两万元本钱也被左宗申折腾得只剩2000。

一段时间内，屡受挫折的左宗申十分痛苦，"消沉的情绪使我一度想放弃理想。我已快入而立之年，"人过三十不学艺"，我想就这样平平淡淡地度过一生算了，没想到后来却与摩托车结了缘。"

在妻子再三劝说下，左宗申拜大舅子为师，学起了摩托车维修。整天花着脸，手从没洗干净过的左宗申，进步神速。从第一次拆了客人的车却装不回来的尴尬场面，到一听发动机的轰鸣便能判断车有无毛病、毛病出现在什么地方，他练就了一手摩托车维修的高超技艺。1982年，妻子把娘家一间临街住房空出来，用牛毛毡搭起了一个遮雨小棚，用5000元买来基本设备，左宗申出师，干上了个体修理工。

这一修就是八年。直到受贵阳的朋友所托，左宗申到重庆南岸五中校办摩托厂买一辆三轮摩托车。在那里，他发现校办工厂生意火爆，工厂周围的旅馆住满了南南北北等待提车的人。一打听，原来发动机的货源紧俏。左宗申觉得，修理摩托车发动机轻车熟路，组装几台也并不费事。他与工厂厂长交换想法，得到赞同。几天后，厂长亲自带人上门，向他订购一百台发动机。从此，左宗申如鱼得水。

重庆的市场很快饱和，不甘心偏安一方的左宗申背着雅马哈两冲程发动机，走南闯北。两个月的时间里，他带着徒弟，访问了全国59个发动机生产厂。为了减少支出，每次外出他们都是乘坐火车。经常没有坐票，"我整整站了三天三夜，脚站浮肿，实在站不住，我在过道上铺一张报纸睡下"。但是，两个月的收获让左宗申欣喜若狂，他得到企业的答案是"这东西供不应求。"

再回重庆，左宗申用十年攒下的20万元和筹措的30万元，成立了重庆宗申摩托车科技开发有限公司。修理匠迈进了摩托车工业的门槛。2007年，宗申产业集团以110亿元的销售额，成为重庆产值最大的民营企业。

台州之名，知者甚少。甚至台州人也会委屈地说："人家和我们做生意，却问台州究竟在哪。"可是，提起台州人李书福，估计无人不晓。

1982年，台州市温岭县工商局率先突破禁区，给当地牧屿工艺品厂注册核发了"社员联营集体"营业执照。这是国内第一家经工商登记注册的股份合作企业，台州因此成为中国股份合作经济的发祥地。26年后，当年的工艺品厂虽更名为宝利特鞋业有限公司，但股份合作的性质未变，起初几千元的合作资金也扩大到年产值8亿多元。

1982年，台州一个贫穷落后的山村长大的李书福，由于3分之差没有考上大学。有意思的是，李书福这个名字，也是为了顺利考上大学，同时觉得原名"李胥福"太绕口，才改成"李书福"，取意"书生有福"。

第40节：1982：一半海水，一半火焰(4)

拿着家人给的120元，李书福开了一家小照相馆。如果需要追溯，其实他"很小就挣钱了。七八岁在村子里给人放牛，拉风箱，放牛一天挣三毛钱，拉风箱可以挣到五毛。"

照相机是李书福自己动手装的：买一个镜头和装胶片的东西，自己做齿轮，闪光灯和反光罩找乡下敲铁皮水桶的工匠帮忙。商店里好几百钱的相机，他几十块钱搞定，效果也还凑合。据会讲故事的台州人说，李书福成天背着相机，在公园晃来晃去地"野照相"--"来，来，同志过来照张相。"晃出来的照相生意似乎不错，半年后赚到800元，他正式开起了照相馆。不过，在李书福展示给公众的简历中，照相馆的经历总被有意地忽略，时间的起点基本上都是从1984年开始。那一年，他的名头是黄岩县石曲冰箱配件厂厂长。

开冰箱配件厂，源自李书福一个不可思议的突发奇想。某下雨天，李书福皮鞋漏水。他找到家鞋店，看见4个工人"不务正业"地在做异型铁片，说是冰箱生产必需的一种元件。好奇的他随便找了个地方坐下来，与工人聊天。工人们告诉他："元件来钱更快，而且不愁销路。"李书福有了想法"自己开个这样的厂生产元件，该多来钱？"心里一高兴，穿着漏水的鞋，李书福冲出鞋店。

对于李书福这样的民营企业创业者，他们一般不会过多考虑行业有多少政策限制。他们随心所欲，却敢于承担风险；他们不懂规矩--虽然规矩原本就混乱不清或者根本没有--因而敢于进入新的市场，只要看到市场机会就奋不顾身。在自己家里，李书福和其他几个兄弟开起工厂，并自任厂长。冰箱市场的供不应求带动了制冷元件产业的发展，产品一送到冰箱厂，冰箱厂直接用现金收购，配件厂生意越做越好。

李书福做的事情大多在常规之外。他能够克服环境阻力，克服在新规则缺乏情况下对新事物接受的困难。审时度势，他决定"自己生产

冰箱。"电冰箱作为国家统一配售商品，民营企业不可能获得有关部门批准生产，李书福的决定出格而大胆。幸好他所在的是特殊时空下的一个权力真空地带，一切不可能悄然起步。

请来上海专家，拉来化工厂同学，李书福组建了北极花电冰箱厂，生产北极花电冰箱。赶上紧缺好时光的鸭第一年净赚200多万。五年后，冰箱市场呈现出井喷状态，北极花冰箱销售额已达4000多万元，并与青岛红星厂合作，为红星厂生产冰箱、冰柜。年仅26岁的北极花冰箱厂厂长李书福，已经身家千万。

要说风声紧，莫过于温州。可是，温州人并未在彷徨的两级中被撕裂。温州商人仍然一茬冒一茬，彰显他们顽强的生命力与无孔不入的生存法则。

80年代初期，温州一家乡镇企业制衣车间场景

1982年，一半是海水，"温州模式"受到冲击，浙江乐清"八大王"事件闹得轰轰烈烈；1982年，一半是火焰，在这个英雄辈出的年代，带着光荣与梦想，温州人王均瑶和周成建凭借激情和对"中国特色"的深切把握，迅速成长。那时，这两人因为还不起眼，幸运地成了"漏网之鱼"。

温州苍南县大渔镇渔岙村，一面临海、三面环山的特殊地理位置，使其成为一个天然避风港。每次台风来临，四面八方的船只都会在此得到庇护。42年前，均瑶集团董事长王均瑶出生于此地。

与众多从"草根"崛起的浙江商人一样，出生温州的王均瑶身上带有明显的"浙商印记"：冒险而敢于创新、思维缜密且意志坚强、吃苦耐劳又注重实践。略有不同的是，他稳重却不低调，务实又不吝张扬，因其不排斥与媒体接触的"另类"作风而被人冠之以"最开放的浙商"。至今，渔岙村80岁的肖玉宝对印象中那个"瘦瘦小小的学徒"仍然记忆犹新，他是王均瑶步入商界的启蒙人。2004年，得知王均瑶猝然离世时，老人眼眶湿润："这孩子，命再硬终于也硬不过天。"

原在福建一家木材公司担任会计的肖玉宝，温州手工业刚起步那年，已在全国各地推销塑料和商标制品。1982年，王均瑶15岁，被母亲送到邻居肖玉宝处拜师学艺。提着装满不干胶的手提箱，跟着师傅走南闯北"讨生活"，王均瑶年纪轻轻尝遍生活的冷暖百味。令肖玉宝始料未及的是，除了勤奋、机灵之外，王均瑶表现出同龄人所不及的特质--胆大。第一次去江西与商家谈判，王均瑶表现十分抢眼：一点不怯场，人家出个价格，他眼珠子一转就知道这笔生意划不划得来，能不能做。第二次去河南，王均瑶更是直闯郑州市政府，晚上一个人还跑去陌生的街上看戏。

转眼又是一年，王均瑶"单飞"。他离开家乡，在湖南长沙一带推销五金和印刷制品，至此与肖玉宝基本失去联系。但关于王均瑶的传闻却不断通过老乡传来，"就听说他要包飞机回来了，而且他真的就这么做了！"

第41节：1982：一半海水，一半火焰(5)

1989年春节前夕，一直疲于奔忙业务的王均瑶没能买上回家的火车票。无奈之下，与同乡商量后，大家以两倍的价格包一辆豪华大巴回家。汽车颠簸在1200公里的蜿蜒山路上，大家都产生筋疲力尽之感。王均瑶随口感叹一句："汽车太慢了！"说者无心，听者有意，旁边一个老乡略带嘲讽地回应道："飞机快，你包飞机回家好了。""土地可以承包，汽车可以承包，为什么飞机不能承包？"王均瑶提出疑问，不料立即招来众人讥笑。根据处在当时客观形势，王均瑶确实有些痴人说梦：坐飞机是个奢侈的梦，因为机票的购买需要团级以上政府部门的证明。事实上，这个"胆大包天"且心细如发的温州人，两年后用实际行动，颠覆并创造了所有人都认为不可能的奇迹。

1990年温州机场正式通航，让原本只想争口气的王均瑶，立刻觉察到了民航市场不可估量的前景。在同乡不解和质疑中，王均瑶迅速开始行动，进行客户走访、市场调查，以及与有关部门的沟通工作。历时九个月的工作为王均瑶的信心埋下了铺垫。完成相关工作后，24岁的王均瑶，怀揣着身份证和温州市政府开具的证明，第一次迈进了湖南省民航局的大门。

可以想象，从未向民企开启过的中国民航系统大门，是多么壁垒森严。王均瑶凭借毅力，在盖完了100多个图章之后，通过这扇紧闭的大门，开启了人生财富之旅。1991年7月28日，一架从湖南飞来的"安-24"银鹰降落在温州永强机场，年仅25岁的王均瑶首开中国民航史私人包机的先河，承包了长沙-温州的航线。那一天，确是一个值得纪念的日子："那是我生命中最重要的一天。我的个人形象、人生道路都改变了！如果说人生是个大舞台，那一天，作为一名演员，我面试合格，被允许登上舞台。接下来，我要努力的是把戏演得更好……"每次提及包机，王均瑶难掩内心的激动。

第一年包机为王均瑶带来20万元的利润。他继而一口气承包下全国400多个航班，成立全国第一家私人包机公司--温州天龙包机有限公司。由此，他的名字与曝光率极高的民航业联系起来，国外新闻媒体称此举为"中国民航扩大对外开放迈出的可喜的一步，中国的私营企业将得到更健康的发展"。美国《纽约时报》更是对他做出极高评价："王均瑶超人的胆识、魄力和中国其他具有开拓和创业精神的企业家，可以引发中国民营经济的腾飞。"

1991年，王均瑶成立全国第一家私人包机公司

周成建的创业生涯，就像他自己产品的广告语一样："不走寻常路"。

与王均瑶同是温州老乡的周成建血气方刚。"外面的世界很精彩"，煽情的歌词激起他对山外的憧憬。他单枪匹马，决然出门闯荡。借了20万元钱，他办起一家服装企业。因为没有经商经验，周成建中了别人精心设计的圈套，企业倒闭，血本无归。

为了寻找翻身的机会，周成建回归到温州妙果寺服装市场练摊。他什么重活、累活都干，火车上三天三夜站过，一天只吃一顿熬过。白天卖衣服，晚上做衣服，周成建只有唯一的想法，一分一分地攒钱，把20万债款还掉。

体力的透支终于酿成大祸，在周成建操作机器时，一批西装的袖子被裁短了一截。客户要求赔钱，一赔就是十几万。没钱的他，不得不将西装袖子改成夹克袖子，花800元在当地报纸上刊出一则广告："我给出成本价，你随便加点钱衣服就拿走"。没想到，这批货竟然畅销。从此他做起了前店后厂的生意，还清了所有债款，也伺机等候下一个商机。

纵览民营经济在1982年的整体命运，我们看到的海水与火焰的交织。他们中有的是风调雨顺的产物，有的是暴风骤雨的结果。同样，把镜头聚集到某部分群体身上，如知识分子，他们中间也有着海水与火焰的界限。

1982年，中国有一批知识分子做着相同的事，却获得不同的结果，经历海水与火焰的交替。韩庆生，这位发明中国第一台污水净化设备，获国务院特殊津贴的高级工程师，用技术帮助乡镇企业脱贫时获罪，坐牢10个月。皇明太阳能的黄鸣与亚都加湿器的何鲁敏，却由于在彼此领域的贡献，一个成为业内的"石油专家"，一个承担起"六五"国家重点科技攻关项目。

阿玛蒂亚森说："自由是发展的手段。"计划体制的表面是计划物，本质却是由权力自上而下地对人进行全盘计划。还在1978年，韩庆生就想到要离开武汉181工厂。在那家军工厂，他19年兢兢业业工作，研制出污水进化设备，为此获得全国劳模称号。但称号丝毫没有改变韩庆生的生活境遇--加工资，没加；分房，没分；晋级，没份。"可能是我们夫妻俩从不会阿谀奉承。"韩庆生妻子说。而他的污水净化设备，每年占到工厂300多万总产值的一半。

北京全国科学技术大会，被誉为"带来了科学的春天"，留给韩庆生的，却只有伤痛。厂里贯彻领导意图，车间领导顶替韩庆生参会。就是这个领导，在北京因为"发明了我国第一台电解法污水净化设备"，获得全国表彰。

第42节：1982：一半海水，一半火焰(6)

心寒的韩庆生找到厂领导，要求换工作。恰好武汉市环保局局长也希望把他调到局里。但厂党委副书记说："想走，除非你坐牢或者死了。"这时，武汉九峰乡生产铁锹锄头的农机厂濒临倒闭，想开发新产品救厂。托熟人找到韩庆生，希望他能帮助设计产品，售出后给600元报酬。考虑再三，韩庆生答应每周六下乡指导。怕被厂里发现，每次他都让接送的拖拉机停在离厂1公里外。3个多月后，九峰厂依靠他设计出的改进型污水处理设备，赚了5万元。

181厂听闻此事，封了九峰厂的大门。工厂书记找韩庆生问话。韩庆生坚持自己业余设计，没拿厂里的东西，"那是自己用脑袋想的，600元钱是劳动获得合法报酬"。厂书记回答是："你是厂里的人，你的脑袋也是厂里的，你想的东西也是厂里的东西，你为别人做这些东西，等于偷了厂里的东西"。厂保卫处拘禁了他5天。厂党委发出《关于九峰公社农机一厂重金贿赂韩庆生等人窃取我厂污水处理净化设备科技成果的案情报告》，罗列出"盗卖工厂图纸，泄漏军事秘密，剽窃他人科研成果，收受贿赂"等4项罪名。

报告呈到湖北省和武汉市一些领导手里，韩庆生被描绘成不务正业之徒。1981年9月，被铐住双手的韩庆生，先在1200人的厂区内游行，后被关进武汉市公安局看守所。1982年3月，韩庆生案开庭。公诉人武昌区检察院以韩庆生"利用职务之便，收受贿赂"提起公诉。韩庆生依旧清晰记得，法庭旁听席坐得满满的，"都是偷偷跑来的知识分子。"8月24日，区法院宣判韩庆生无罪释放。区检察院提出抗诉，市法院合议庭拿出有罪意见，判处韩庆生有罪免刑。

心中委屈的韩庆生和妻子前后几次上北京"鸣冤"，《光明日报》等3家媒体获悉后找来采访。此后，劳动人事部副部长带队，三报记者参与，中央派人到武汉。三天后，没有开庭，省高法宣布韩庆生无

罪，返上缴的全部报酬。"我偷偷瞄了一眼我300字的申诉状，隐约看到国务院副总理、国家科委主任方毅的签字。"韩庆生说。

恢复名誉后，韩庆生的生活并没有太多改变。工作依然不能调动，而厂里已没有合适他的位置。冬天，他穿着46个补丁的棉裤，给工人发手套，安排水电维修。直到武汉大学校长刘道玉广罗人才，他的人生才有了质的改变。武大通过省委组织部直接下发调令，韩庆生调入武大设备部搞科研。武大期间，韩庆生向全国各地企业转让了十多项技术，有两项技术获得了个人专利。每项转让技术，他抽取10%作为报酬。

退休后，韩庆生技术入股，担任武汉一家环保工程公司总工程师。他个人股份占到30%，每年却能为公司创造700多万产值。这个穿过46个补丁破棉裤的韩庆生，终于依靠技术获得了不菲财富。几年前，他花40多万买下一套140平方米的房子。

如果把镜头再次浓缩到个体，很多人会不由自主地把目光转向体操王子李宁。李宁的一生，也是海水与火焰的交融。他为人们所熟知，源于体育上夺目的成功。但体育上的猝然失败，如海啸般瞬间吞灭了人们对李宁的希望与寄托。

世间事，从大起到大落，易；从大落到大起，难。同样是平凡人的李宁，由易而难，在商业上再次点燃冲天烈焰。

1982年，一部日本电影《血疑》，让本是中国后裔的日本影星山口百惠走上神坛，满大街"幸子衫"，不仅让个体户赚个钵满盆满，也让中国商人第一次明白了什么叫"名人效应"。同年，20岁的李宁在第6届萨格勒布体操世界杯赛上，一人独得全能、自由体操、鞍马、吊环、跳马、单杠6块金牌，创下国际体操史上的奇迹。第一个体育明星就此诞生。不过李宁"名人效应"的能量，要在十几年之后才发挥出来。

1982年，奥运会领奖台上意气风发的李宁

改革开放之初，体育被赋予更多的政治含义，成为中国向世界展现形象的重要舞台。春节，影院中放映的是，展现上一年女排在世界杯排球赛上艰难夺冠的纪录片《拼搏》。1月20日，北京一场文艺界和体育界的新春联谊会上，中国女排的姑娘们应邀参加。而到场的文艺明星纷纷表示要发扬女排的拼搏精神。与郎平同坐一桌的刘晓庆说："女排打开世界冠军大门的关键在于她们具有自强不息的拼搏精神，这种精神特别值得学习，我想今后在表演上要从纵横两个方面要求自己，要创造各种类型的人物。"演员沈丹萍说："在拍摄上一部电影时，暴露了我很多弱点，娇气、软弱、缺乏信心。今后我要学习女排运动员那种刻苦练好基本功的毅力。"

在那种环境下，李宁成为公众偶像是必然。但他后来成为商业领袖则是偶然。第二十四届奥运会体操赛场，带着叱咤体坛十数年，赢得百多枚金牌的荣誉，李宁轻松地走向赛场。中国人期盼着，"王子"将神话继续。然而，掌声中，25岁的李宁从吊环上摔了下来。那一刻，时间为之凝固。

第43节：1982：一半海水，一半火焰(7)

丰碑，顷刻崩塌；偶像，忽然死亡。全国各地发来的谴责信堆满传达室，甚至有死亡的威胁。退役，是李宁唯一的选择。退役后，李宁没有顺理成章地进入体制内。他放弃了进大学、出国任教、当官员的机会，接受李经纬"出任健力宝集团总经理特别助理的邀请，"完成了人生又一次不可思议的跨越。

年初的暴风骤雨，让很多个体户"草木皆兵"；下半年的和风细雨，则又给了很多个体户发芽的土壤和成长的欣喜。第十二次全国代表大会在9月举行。开幕词中，邓小平第一次提出了"建设有中国特色的社会主义"这一崭新命题。

12月，全国人大五届五次会议通过的《中华人民共和国宪法》第十一条规定："在法律规定范围内的城乡劳动者个体经济是社会主义公有制经济的补充。"对于这样的表述，即使在今天，大家也将其意义限定在为私营经济定性上。很少有人会想到，这样一种宏大的话语，可以被缩小成一种商业上的合作模式：借着新政策的利好，高德康的山泾村服装厂，在这一年正式成为上海一家国营服装厂的联营单位。

80年代，上海货走红全中国。"上海制造"成为时代流行语，任何产品只要贴上"上海制造"无一例外地会成为抢手货。上海有一家拥有"圣诞老人"品牌的服装企业因产品供不应求，希望找合作单位帮助扩大产量。当时，高德康每周都要骑着他破旧的自行车往返200多公里，奔波于常熟和上海之间联系业务。

一条坑坑洼洼的沙石路上，高德康以每小时十多公里的速度"狂奔"，来回十六个小时。渴了，喝凉水；饿了，啃干粮。当他得知国营服装厂信息后，立即带着样品，直接上门洽谈业务。国营服装厂检验员打量着高德康带来的样品，没挑出一点毛病，这才稍稍放心，给了他800件服装加工订单试试，生产期限七天。

高德康连夜赶回山泾服装厂。订单只有800件服装，但对高德康人数不多的小厂来说，绝对是个艰巨的任务。熬夜通宵、废寝忘食，又是一次与意志力的抗衡，终于在最后一天，800件服装按时完工。样品送到后，国营服装厂检验人员看了赞不绝口。从此，"圣诞老人"送给了高德康一件礼物。他可以在自己的乡村厂房里每天生产出数十件"上海制造"的"圣诞老人"棉袄罩衣，每件挣加工费6元钱，月收入上万。

钱赚到手，高德康第一件事就是给山泾服装厂艰苦创业的位员工，每人配备了辆二手自行车，从此员工们不再是"步行军"。高德康增车事件轰动了白茆镇，很长时间都被人们津津乐道。

还是在9月，国务院放开160种小商品价格，实行市场调节。10月16日，国家工商行政管理局在武汉召开全国小商品市场现场会，推广武汉市汉正街小商品市场的经验。在地理既不便利，又无资源优势的浙江中部山区义乌，星星之火已成燎原之势。即使当时的环境是经济整顿、"打击投机倒把"，义乌还是提出了至今仍被当作信条的"兴商建县(市)"口号。

今天的义乌是"波浪鼓"里摇出来的。囿于人多地少、资源匮乏的义乌人用肩挑货郎担，手摇拨浪鼓，"鸡毛换糖"这种原始传统的商业活动维持生计，追逐发家致富的梦想。1982年，一位叫谢高华的政府官员，从衢县调任义乌县委书记，时年56岁。正是在他短短三年的执政时期内，义乌发展成了中国第一个小商品交易市场。

通过民间流传的版本，谢高华做出"兴商建县"的决策，似乎与一个叫做冯爱倩的农妇有关。

原本城市户口的冯爱倩在60年代迁到农村。她见证了义乌穷困的过去，"农历十月，义乌人就挑担走街穿巷，一头是红糖，一头针头线脑，各地都去换鸡毛，换回鸡毛，卖给供销社换钱。"冯爱倩从1980年做小买卖，每个月农历初一、初四、初七赶集，其他日子在义乌城摆摊。

露天摆摊，按政策，是要"割掉"的。冯爱倩因此在摆摊时常遭受驱赶和罚款。作为全家生计的主要来源，摆摊的艰难让她很恼火。1982年5月的一天，冯爱倩跨着货篮子直闯县委书记的办公室："为什么老是赶我们？我没工作，不摆摊我吃什么？"谢高华态度诚恳地解释国家的政策，冯爱倩却不以为然。她不明白的是，自己没工作，做点小买卖，为何要被赶来赶去，还要罚款。两人的谈论持续了一个多小时。最后，谢高华说了两句话，"我理解你，同意你摆摊；二我会告诉有关部门，不来赶你。"

谁也不会想到，一位义乌农妇与刚到任的县委书记的一次"争吵"，无意间促成了全球最大的小商品市场的诞生。谢高华冷静下来，认真思索冯爱倩的话：开放市场对解决人们的生活出路有所助益，但国家的政策却不允许。问题究竟出在哪里？集贸市场到底应不应该开放？

雷厉风行的谢高华派了工作组，组织干部对当时只有3平方公里大的县城摆摊者进行查访。结果表明，就地摆摊"是老百姓为了生存找出路，是一个好现象"。经过大量调查，义乌县委做出决定：开放位于义乌湖清门的小商品市场。在此基础上，义乌县委、县政府一号《通告》随之出台："允许农民经商，允许农民进城，允许长途贩运，允许多渠道竞争。"县委还出资在县城稠城镇的朱店街两侧搭起上可遮雨、下可摆摊的简陋市场设施，也即为人们所熟知的"草帽市场"。谢高华用自己政治生命来赌义乌民众的未来。

第44节：1982：一半海水，一半火焰(8)

值得庆幸的是，决策受到了上级领导支持。金华地委和义乌县委共同做出"关掉红灯开绿灯"的决策，全力支持小商品市场的发展。地委书记厉德馨亲自指示金华报（现金华日报）为义乌建设小商品市场创造舆论条件。金华报以《生活里的一条彩色河流--记义乌小商品市场》为题，采用了一个整版的篇幅率先在全国报道了义乌小商品市场。随后，省政府分管农业的副省长沈祖伦也在全省农村工作会议上对义乌兴商建县发展经济的模式明确表示支持。

就这样，尽管只有700多个摊位，但义乌小商品市场在谢高华等人支持下诞生了。20多年过去，如今的义乌成为中国最大的小商品市场，2007年成交额突破300亿元，连续17年蝉联全国工业品市场桂冠，成为全球小商品价格的指向标，并在连接中东和中国两大经济圈中发挥着重要的作用。

义乌小商品市场近照

义务，凝聚着中国民营经济的关键词。它热闹得不可思议，成为一条小商品丝绸之路的新起点。

具象的回忆总是易逝，但在润物细无声的潜移默化中，这个海水与火焰交织的年头，改革还是结下了累累硕果：

这年，北京有了"超级商场"。全国电视机保有量也增加了1000万台，人们逐渐养成晚饭后一家人围坐电视机前的习惯。《新闻联播》加大了国际新闻播出比重。通过电视，中国人与地球上其他国家的人可以看到相同的画面，中国和世界近在咫尺。可是在陈丹青的日记中，中国与世界又如此遥远。这年，中央美术学院油画专业研究生毕业的陈丹青，获得公派留学美国的机会。他在日记中写道：飞机降落在美国，纽约下着小雪。我上街发现，整条马路上只有我一个人穿着喇叭裤，啪挞啪挞地甩着走……

陈丹青的美国经验，是无数初来乍到的中国人不适感的一种表现。无论如何，中国、中国人正在以各种方式与美国发生着接触，拉近着互相的距离。社会的不稳定，离中国越来越远，各种动乱对中国人来说只是出现在国际新闻中的内容：阿富汗，反政府游击队夺回了一些被苏联占领的地区；中东，阿拉法特逃过了以色列人对他的暗杀；伊拉克，萨达姆遭枪手袭击，两伊战争进入第三个年头；南美，为争夺马尔维纳斯群岛，阿根廷和英国爆发了二战后最大规模的海战，战争以英国获胜而告终，英国首相撒切尔夫人赢得"铁娘子"的称号。可就是这位"铁娘子"，借着刚赢得海战胜利的大国余威，来到中国与邓小平会谈香港主权问题，却碰了个强硬的"钉子"。"铁娘子"提出，香港要繁荣只能靠英国。邓小平毫不客气直接回绝：主权问题不容谈判。此后，中英两国历时两年，经过激烈谈判的二十二轮，香港于1997顺利回归中国。

回到国内。改革进入政策领域。北京市妇产医院出世的一个男婴，成为第三次全国人口普查中的第一个公民。以7月1日零时为标准时间，中国进行了建国以来，规模最大的一次人口普查"全国人口达到十亿三千一百八十八万人"。计划生育政策由此被确定为"基本国策"，写入新《宪法》：城市，一个家庭一个孩子，农村最多两个。年底，统计表明，年度中国人口出生率下降千分之三。

改革进入教育领域。中国大学第一次授予学位，36万人被授予学士学位，其中就有23岁的经济学学士冯仑。随后，他来到北京，读中央党校研究生，向着自己的理想大大迈进了一步。在中央党校，冯仑遇到了影响他人生的马鸿模导师。8562人被首批授予硕士学位，六人被授予博士学位，六人都是理工科。128万大中专毕业生中，理工科和师范专业学生占80%，文史类毕业生仅有8%。

改革进入政治领域。中共中央做出《关于建立老干部退休制度的决定》：省部级正职不准超过65岁，副职不准超过60岁；司局级不准

超过60岁。5月，国务院完成机构调整改革，原53个部委合并为42个，工作人员减少了1/3。

改革也在社会其他领域产生影响。北京，中国第一所民办大学--中华社会大学成立，招生对象主要是待业青年，毕业后向用人单位推荐，不包分配；上海，业余工业大学开展职业技能教育，每年培养学生4700多人。北京，中央电视台记者师旭平拍摄电视片《北京运动服装一瞥》，掀起运动服装流行风；上海，流行百褶裙和无袖的连衣裙，上衣变得紧身，颜色缤纷，"的确良"面料不再受欢迎。

农历腊月，中国观众在电视上第一次看到栏目主持人，播音员沈力担任《为您服务》主持人。栏目第一次固定播出时间，每周一次，每次二十分钟。此外，中央电视台播出一档英语初级教学节目《跟我学》，以情景短剧方式，教给观众英语日常用语。节目播出后，配合节目播出发行的教材，仅第一册就卖出100万册。

第45节：1982：一半海水，一半火焰(9)

商务印书馆推出《汉译世界学术名著丛书》。此后，这套丛书延续多年，借助书籍这个载体，中国的知识分子和海外开通了直通车。尤其是八十年代初中期的人文知识分子，在种种飞来峰一般的西方思想资源库中，看到各种思维的新的可能性，世界观、价值观、人生观，就此变得多元化起来。金庸修订出版了36册的《金庸作品集》，在华人世界掀起热潮。成为大陆的青年人、大中学生诗意想象的一处乐园。

"学习张海迪"是这一年最响亮的口号。5岁时，张海迪高位截瘫，胸部以下完全失去知觉。她克服病痛，自学英、日、德语，翻译了16万字的英文作品和资料。共青团和山东省授予她"模范共青团员"称号。

印度新德里，第九届亚运会，中国代表团获得金牌61块，首次跃居亚运会金牌总数第一名。法新社发电文："曾一度被称为体育上"东亚病夫"的中国，已确信称为亚洲第一体育强国，结束了31年日本称雄亚洲体坛的历史。"

年底，上海经济区经国务院批准成立。标志着上海经济区、长江三角洲区域范围的概念初步形成。人民日报撰文《腾飞吧，金三角》，作者语气激动地写道:"自从党中央、国务院提出建立以上海为中心的长江三角洲经济区后，人们对这个地区的注意力集中到经济方面来了……腾飞吧，金三角。"

总结1982年，唯一遗憾的或许是，在忽冷忽热的环境下，一批私营企业和个体户被"误杀"，但更多的却是在兴起。就如同历史的进程，尽管有曲折，终究是要前进。这似乎毫无疑问。

1982年过去了，1983年又会怎样？明天或将不同！

第46节：年度延伸人物：重庆摩帮

年度延伸人物：重庆摩帮

中国经济的发展绝不是一个突破口，每一个突破口都是某个改革片段的脚注。中国制造业的"军转民"这个突破口，成就了在重庆摩帮这个名头很响、江湖味很浓的摩托制造群体，成为重庆的一纸重要名片，也造就出尹明善、左宗申一批摩帮名人。

上世纪80年代，"军转民"势不可挡，为民间资本大规模介入摩托车生产提供了政策支持。作为三线建设制造基地的重庆，一批军品企业如嘉陵、建设、望江等转型生产民用摩托车，重庆摩帮的雏形就此形成。

在80年代，对于一般大众，汽车是奢侈品，自行仅仅用作距离的交通工具，快捷、方便的摩托车成为消费者的宠儿，也成为时尚的风向标。摩托车市场利润丰厚。重庆摩帮又给点阳光就灿烂，抓住市场需求量大这个机会，迅速崛起。重庆摩帮的发展，是整个摩托车经济的发展，不但促进了从事摩托车生产企业的发展，还带动了相关摩配企业的发展，这就为民营企业加入重庆摩帮降低了门槛。

重庆摩托亮相巴西

90世纪初，是重庆摩帮的黄金时代，更多的民营企业拿到了入场券，占有一席之地，大批整车厂、配套厂在重庆纷纷冒出。从此，重庆摩帮成为重庆制造业的金字招牌。尹明善重庆市轰达车辆配件研究所挂牌，并与左宗申合作联合制造摩托发动机。由此，中国民营企业第一个生产摩托车发动机的车间建立起来。

左宗申的成功产生了涟漪效应，一大批跟随者在摩托车产业链上找到了自己的立足点。到1993年，重庆已有10多家涉足发动机行业的民营企业。这些在单条产业链上游走的企业，除了要做摩托车发动机甚至螺丝帽中的冠军外，还有了进入整车领域的野心。

力帆、隆鑫、宗申等摩托车民营企业的异军突起，重庆成为中国最大的摩托车生产基地。从明星代言可见一斑：成龙代言劲隆，周润发代言恒胜，成奎安、陈佩斯代言精通，赵本山代言银钢，费翔代言银翔，李连杰代言巴山，李玟代言康超，赵文卓、袁立代言大江，邵佳一代言鑫源……

无论是国内还是国外，重庆摩帮所到之处，让对手闻风丧胆：重庆摩托整车抢到全国市场份额最大的蛋糕，零配件份额高达80%；在越南市场，"摩帮"来势汹汹，占了半壁江山，伊朗、尼日利亚、阿根廷等地也有摩帮的根据地……然而，重庆摩帮也有软肋，这为走下坡路埋下了伏笔：重庆摩托的崛起，大部分依赖于摩托车市场对产品的海量需求，市场对量的需求高于对质的要求。走大众路线的摩帮，使出价格锏，凭借低廉的价格，在市场上叱诧风云；与此同时，重庆摩帮本身也把着眼点放在量上，不但同质化严重，还在技术档次与产业升级有所欠缺；再者，重庆摩帮虽贵为帮，却难有是一盘散沙，个个单打独斗，甚至互相残杀，失去了团体优势。

随着摩托车市场的日益完善及更多的竞争对手的介入，重庆摩帮的这些潜在隐患最终会浮出水面，成为重庆摩帮的沦落之痛。90年代后期至今，全行业价格战让重庆摩帮不堪重负。为了维持在市场上的占有率，在残酷的竞争中，重庆摩帮的摩托车也不得不贴上被贱卖的草标，万元左右的畅销车只有3000多元。一浪高一浪的价格战也不过是挑战的开始。与此同时，摩托车市场由于130多个大中型城市明确规定"禁摩"，出现萎缩。二三线品牌的摩托车销售一度萧条，很多摩托车厂商撑不下去。

海外市场，左宗申们的日子也不好过：越南市场是摩帮的海外大本营，仅2001年，2001年，重庆摩托车整车出口4.2亿美元，其中越南市场占了3.2亿美元，占总出口额的77％，随着越南摩托车整车进口关税的激增以及越南摩托业的发展，重庆摩帮难守越南市场。漫长的冬天原未过去。2005年，重庆摩帮再次遇到瓶颈：国家生产准入、欧Ⅱ排

放、合格证制度等，一次提高了摩帮的生存成本；广东、广东、江浙沪摩托车企业迅速苏崛起，蚕食着重庆摩帮原有的市场。擅长打价格战的重庆摩帮在价格上已无优势，面对对手的强势攻击，则显被动。

2005年，是一场行业洗牌，更是重庆摩帮的一个生死坎。"不转型，毋宁死"，重庆摩帮除了转型别无选择。摆在重尹明善们面前有两条路：

一是由"重庆制造"向"重庆创造"转型，注重自主研发、技术升级和品牌塑造，逃脱同质化过高的困局，以质量、品牌击中消费者的购买心智。"瘦死的骆驼比马大"，更何况重庆摩帮远未达到瘦死的地步。左宗申开始在阵痛中蜕变。

二是调整战略，不要在"摩托车"这一棵树上吊死。2004年，重庆市政府曾发布《重庆汽车产业发展规划》：2010年重庆市的整车产销量将达到150万辆，销售收入将达1350亿元，重庆轿车生产比重也将从目前的25％提高到70％。汽车工业将成为重庆市工业经济最强有力的支撑之一。从2000年开始，尹明善向汽车行业进军了。他说，"汽车是摩托车的延伸，选择汽车做为新的利润增长点无疑是明智的。"但力帆能否借力汽车延伸昔日摩托车的辉煌，还是个未知数。

第47节：1983：沉默中的崛起者(1)

在微妙的冷眼中，
我昂然地走着。
这路似乎并不险峻，
却需要超乎寻常的胆略。
我没有自哀自怜，
反倒可怜那冷眼里的落寞。
--经济日报《一个青年个体户的歌》

1983：沉默中的崛起者

一群活跃在960万平方公里的大大小小、有名无名的沉默者点燃了中国民营经济的熊熊大火：

丁建通用仅有的2000元存款，创建别克，后更名为361；

个体户白士明被特批加入中国共产党，同年作为私营企业第一批代表，出席全国人代会；

王文京和王中军毕业后进了财政司和物资局；

北京公安系统最年轻的处长侣海岩，辞职经商，第一笔收入是长篇小说《便衣警察》的稿费；

日后的"湖南首富"吴志剑在深圳捡垃圾，偶然机会承包华东商场，一举成名；

受"排球女将"激励，马云参加了第三次高考，终于成功。

新年，市面上挂历的图片几乎都是美女，有妇联干部提出："难道不能用女英雄代替美女吗？为什么不登卓越的工人、农民或在工作中作出特殊贡献的妇女的照片呢？"这些挂历大多出自温州人的作坊。

温州人如犹太人，他们执著于赚钱，从小确立做有钱人的志向。春节，有位温州华侨从美国打回电话："我打听到美国警察总署消息，美国警察换装，34万人，每人两套，需要130多万副标章，你们能不能做？"两个温州老板挂上电话直奔美国。美国人认为中国人不可能做出

一流标章，温州人拍着胸脯说："你们派两位专员到中国看一看，费用我们全包。"美国人赶来温州，工人现场表演从投料到成品只需35分钟的过程，价格只是美国军工厂的1/2不到。几天后，美国人带着100副样品回去了，68万元的买卖立刻成交。温州人如法炮制，做成了联合国维和部队和中国人民解放军驻港部队标章的生意。

1983年，"马克思逝世一百周年"，邓小平将马克思理论发展到了新的高度。在马克思逝世后的一百年时间内，他的理论从西半球传播到东半球，并在中国发扬光大，逐步走出一条有特色的道路。先进理论的这种"墙内开花墙外香"现象，在人类历史上屡见不鲜。此时，肩负重任的邓小平，在同国家计委、国家经委和农业部门负责同志谈话时说：农村、城市都要允许一部分人先富裕起来。一部分人先富裕起来，一部分地区先富裕起来，是大家都拥护的新办法，新办法比老办法好。

在本身的沉默中，温州当仁不让地成为中国最先富起来的地区，丁建通则算是第一批富裕的中国人之一。

晋江鞋业起步于20世纪70年代末。那时，耐克在晋江设立了为其做来料加工的鞋厂。1983年，耐克生产线出现一批次品，决定销毁之际，鞋厂工人把这些鞋偷偷运出自行销售。耐克一气之下把工厂搬出晋江。可在耐克工厂里打工的一批制鞋工人留了下来，成为晋江制鞋业蓬勃发展的"火种"。

不过，在整个福建晋江制鞋业中，丁建通起步并不早。像大多数当地农民，他靠着种地、抓鱼、帮人抬石头养家糊口。因为穷，他的四个孩子没一个念过书，全在附近鞋厂做学徒，有的学做帮面，有的学做鞋底，有的学设计。"80年代初，陈埭许多人开始做鞋，江头皮革厂已形成了一定的规模。"丁建通坐不住了。1983年，丁建通召回四个孩子，带着家里仅有的2000元存款，跑去厦门买鞋材。材料买完后，身上仅剩下返回的车票钱。饿了一天的他，还是厦门皮革公司的一个老师傅带着去公司食堂吃的饭。

车间设在在自家房子里，地板上摆满鞋底、鞋面和线头，连床上也是胶水，"经常连睡觉都只能睡半边。"丁建通一家人，一天只能生产5双皮鞋，慢慢熟练后变成了20双、30双。鞋子做出来，他每天骑自行车将皮鞋卖给泉州、石狮的小批发店。"一双鞋大概能赚3元钱。"而在推销鞋子时，丁建通总要留心观察街上过往行人脚上鞋的款式，回家再把鞋样画出来，第二天模仿着做。一年，他画过几千张鞋图。

生意越做越大，丁建通引进制鞋设备。将原料放进去，出来就是一双旅游鞋，每天能生产1万多双。产品源源不断地送到东北市场，旅游鞋带来了丰厚的利润，但危险也悄然到来。深夜，丁建通在厂里加班。四个歹徒翻墙进入工厂，用枪顶住他的脑门，威胁着要他交出30万元。面对惊险，丁建通冷静地掏出三毛钱一包的香烟和一把零钱对着劫匪说："我是看门的，老板丁建通早回家了。"看着工人装束的丁建通，失望的歹徒用匕首在丁建通胳膊上划了两刀，骂骂咧咧地走了。歹徒被公安抓获，审讯时他们说，以为丁建通是个戴着粗大黄金手链的老板。

随着国内市场拓展，丁建通转向做运动鞋。他召集家里人商量鞋也该有个牌子和商标。一家人坐在一起，看到美国别克汽车商标醒目好看，决定起名为"别克"，跑去工商部门，花了一笔费用顺利注册，成立了别克（福建）鞋业有限公司，也为与通用别克纠缠不休的?标之争埋下了伏笔。如今依然不懂KTV为何物的丁建通，慢慢淡出了企业。闲暇时间他喜欢吹唢呐、拉二胡，有时偶尔在工厂帮着开开铲车。

2005年第七届中国（晋江）国际鞋博会现场

改革开放第六年，个体经济有了很大发展。但因为做的人大多"不成气候"，从事的行业也是些"不成气候"的营生，高层的煞费苦心并未改变民间对私营业主的歧视。《长沙晚报》一则新闻暗示了这种氛围：长沙市西区（今岳麓区）从事手工修理业的11名个体户，在湘江桥头的马路边，摆开修理工具，半天时间为群众修好手表50多块、闹

钟3个，还配了60多片钥匙……有顾客要付给修理费，他们不收，并回答，我们个体户也应该为人民服务。一位过路顾客感慨："个体户也有活雷锋。"一个"也"字表现出了个体户在当时境遇的尴尬。

如果说，新闻记者的歧视还只是心理层面上的。那么，一些地方上政府部门对待个体经营者不能与国营、集体企业一视同仁，则让他们欲哭无泪。即使国家政府明文规定，任何部门不得向个体经营者收取国家有关规定外的费用，但秦皇岛市向个体户收费的项目就有：卫生费、街道副业管理站提成费、计量费、屠宰费、交通占路管理费、市容管理费、地皮费、盖章审批费、治安管理费、打扫清洁费、不按时开会罚款费十多种，对推婴儿车和挑担子挎篮子卖货的，还有不同的收费标准。承德地区，个体户每月交纳交通占路管理费4.5元、市容管理费4.5元、卫生管理费4.5元、地皮费每平方米每天 8 分。沧州市个体户要向街道交纯收入的40%，知青摊点也必须每月向街道交款10至15元。私营经营者段永芬遭遇则更惨。她加工成衣销售，扣除税金和市场管理费，获纯利1855元。为此，河北丰南县纪检会向法院提出起诉，法院将其逮捕，以投机倒把罪判刑一年，没收全部利润和一台12英寸黑白电视机、一块手表以及77件还未卖出的成衣。河南省一社员持公社证明出售花卉，工商行政管理部门见挣钱多了，罚款1300元。人民日报年初也有报道《批发橘子须搭配100斤芋头：济南市个体户经营困难重重 要求按新宪法保护个体经济》：有些批发部门在国营和集体商店进货时不搞搭配，对个体经营者实行搭配。市场上芋头、菱角等销不出去，橘子、苹果供不应求。批发店对个体户实行，100斤橘子捎带100斤芋头，不然拒绝批货……其次，个体户在经营上受到过多限制，他们拿着合法营业执照，却得不到正当保护。有些部门单纯从自己业务角度出发，干涉太多，动不动踢摊、收证、罚款。

当然，我们更应看到乐观的一面。比如，虽然舆论上仍然存在"适当发展个体经济会复辟资本主义"的争论，不过已有偏向支持发展个体经济的势头。人民日报说：应当抛弃"左"倾思潮下"弃农经商"的帽

子。经济日报甚至做出结论："在我国社会主义社会中，个体经济发展，是不会复辟资本主义的。"

即使一向以保守的银行，也开始愿意向个体户发放贷款，这是个积极的信号。人民银行湖南省各基层单位，发放350多万元贷款，帮助近两千家个体工商业户解决资金不足的困难。长沙王晓莉的皮鞋店，因缺钱买原材料，银行贷款300元给予扶植。拿到贷款，她根据顾客需求专门加工商店买不到的异形鞋，产品畅销全国29个省，年营业额达２万余元。

第48节：1983：沉默中的崛起者(2)

再比如个体户入党和当选全国人大代表。3月15日，递交入党申请书三年之后，哈尔滨个体户白士明终于如愿以偿。这一天，各大报纸刊登了同一则新闻--《个体户白士明入党》。全国轰动。

小学二年级，白士明就体会到"个体户"的不易。西哈努克亲王到哈尔滨访问，白士明所在班级被选为迎接的花束队。白衬衣、蓝裤子、白球鞋和红领巾，是花束队必需的装束。当时白士明家，生活捉襟见肘。这种情况下，他的母亲还是坚持给自己孩子添置了一身衣服。白士明穿着新衣服到学校后，老师却告诉他，"你父亲是开照相馆的小业主，不能参加欢迎活动"。白士明一路哭着回了家。

文革中，白家照相馆被查封。他父亲被扣上走资派的帽子，批斗、游街。临终前，他含着泪叮嘱白士明"一定要去国营单位工作"。可成年后，因成分问题，找不到工作的白士明迫于生存压力，不得不重新经营起父亲的"秀荣照相馆"，"那时候，我说自己是生活在地平线以下的人。"

1983年左右，白士明经营的个体照相馆。

1980年，白士明接到通知，"王化市长成要见他"。王市长告诉白士明："个体户是光荣的。只要好好干，一样可以入团，一样可以入党，一样可以当先进。"这次谈话之后，白士明写了入党申请书，递交到道外区人事办事处。在当时，整个中国都还没有个体户入党的先例，办事处接到白士明的申请，上报到区委，逐级上报。1983年，经过中组部调查后，白士明才被特批加入中国共产党。

3月下旬，继入党后，白士明作为两名个体劳动者之一，被指定为私营企业的第一批代表，出席第六届全国人民代表大会。2007年，白士明没有当选省人大代表。一年后，他参加哈尔滨市工商局与私营企业、个协的联欢会，电视上回放着往届人大召开的场景。白士明沉默

不语，中途退场，回家后心脏病发作，次日凌晨去世。去世前，白士明已有500万资产，是哈尔滨著名的民营企业家。

1983年，美国奥斯汀德州大学举办首届大学生创业大赛，接着包括麻省理工学院、斯坦福大学等美国一流大学在内的10多所高校如法炮制。创业大赛逐渐波及各国，在大学生中形成了一股世界潮流。

创业热在中国还未能得到呼应，民间的群体性歧视势控制着大部分人的心理，势必反映到个人层面。有些人对经商不屑一顾，有些人压根就没想到要走经商这一条路，尽管这并不妨碍若干年后他们一样加入了"创业"的大军。

1983年，开放的中国与世界依然还未能同步。陈东升这年大学毕业。有人提出让他到粮油总公司上班。觉得对自己是一种侮辱、一种亵渎，陈东升断然拒绝，"我是要做研究的，怎么可能去经商呢？"与陈东升一样，在人生设计和价值观上，王文京和王中军在刚毕业时，都没有为"企业"留下任何想象空间。

19岁时，王文京毕业选择了北京，被分配到国务院机关事务管理局财政司。从小村庄到省城南昌再到国家首都，空间的转移和人生的裂变使王文京兴奋不已又恍然若梦，"这对我来说是一件不可思议的事。"

起初，王文京对未来秉持着宏大的梦想，满怀热情地投入工作。他的积极，遭到了一些老资格，但在"混日子"的同事的责怪，却也得到了他们不曾得到的荣誉和嘉奖--评上了单位最年轻的先进工作者和新长征突击手，在全局干部大会上作先进事迹报告，当上了财政司的机关团委书记，还晋升一级工资，虽然只有6块钱。

领导的重视、光明的仕途和如鱼得水的工作环境，王文京应该感到知足和惬意。但他总觉得现实与理想间存在一道深不可测的鸿沟，一边是一眼到头的困惑，另一边是一望无际的未知，"也许有一天我会成为政府高官。可走出校门做公务员一直到老，黑发到白发，将是人生经历的缺憾。"此时，北京以北的中关村正发生着振奋人心的变化：

百折不挠的陈春先成为中关村的英雄，后起之秀段永基声名鹊起，泼辣的金海燕声名渐旺，而柳传志和他那有着19个字招牌的"未来联想"也开始有了造电脑的壮志雄心。终于，王文京决定放宽视野，叛离庸常的人生。他选择报考社科院世界经济研究所硕士研究生，来突围琐碎零乱的数字生活。命运与他开了个玩笑，当被非第一志愿的"西方会计"录取时，王文京选择了放弃。

机关的经历对王文京来说，也并非完全无用。他结识了创业伙伴苏启强。两人因为都试图把往事变成未来的动力而一见如故。更关键的是，五年机关工作，尽管思想有这样那样的起伏，但王文京"很庆幸自己没有一天瞎混。"他在单位干了两件大事，起草了中央国家机关行政会计制度，制度一直沿用到1990年代；后一件是负责实施了中央国家机关行政会计电算化工作。实施会计电算化工程的两年多时间里，王文京认识到，会计电算化是一种趋势，同时各单位在自行编写程序，造成大量重复工作。如果有家软件开发商，整合资源，提供软件服务，那将前景无限。他的预测无疑前瞻且准确。后来，推广所涉及会计电算化的单位，都成为王文京的客户。

第49节：1983：沉默中的崛起者(3)

计划经济机关是最好的单位，市场经济企业越来越重要。基于对趋势的把握，24岁的王文京和26岁的苏启强辞掉工作，到中关村注册了个体形式的"用友财务软件服务社"。至于拟定企业名称，两人颇费了一番心思。无意中，王文京看到《经济参考报》上美国一家软件企业提供叫"用户之友"的软件，于是借鉴了一下，取名"用友"。王文京自己讲述，公司注册下来后，他借了用户五万元，买来一台长城0520DH电脑，白天出门做服务，晚上住在9平方米的办公室编写程序，这样度过了创业初期。

王中军是野战军人的孩子。他刚入小学，文化大革命爆发。学校天天背毛主席语录，高年级学生斗老师。那段日子给王中军留下的唯一印象是，"校长从毛主席像上跳下来自杀。"动荡的环境，使王中军自小便学会了安排自己的生活。小学毕业，进入外馆中学，他很快就反感这个环境：学生经常打架斗殴。第一学期没结束，他向父亲提出："我想回农村老家读书。"

14岁的王中军回到东北农村，在这里他找到了感觉，"我从城市来，看到和接触过很多农村孩子未接触过的东西。爸爸每月给一些零花钱，我也分给他们一些，好多人都围着我转！"然而，农村也没能留住他多久。一年后，王中军带着团员证回到北京，进入石油部子弟学校。

作为班级唯一的团员，王中军顺理成章地成为班长。而他"领导"的这个40多人班级，竟有30多人考上清华北大。初中即将毕业，16岁的王中军却突然想去当兵。当晚8点，他父亲从总政大院回来说："明天早上，你史叔叔回部队。你愿意，就跟他一起走。"王中军找出军装，第二天出发到了保定某部，临走前甚至没来得及上缴班级教室钥匙。

恢复高考后，中学同学相继考入名牌大学的消息，让20岁的王中军受到强烈刺激。他转业回京，考上了夜大。夜大刚毕业，即便是十年来不断操纵自己命运的王中军，也未能免俗地进入国家物资总局文书处，当了一名机关干部。

长城饭店外景

1983年，中国第一家五星级宾馆--北京长城饭店正式营业。偌大的中国，竟然绝大多数人都不知"五星级宾馆"为何物，不少人误称其为"五角星宾馆"，专程从外地赶来北京看"稀奇"的也不在少数。到了改革开放的第三十年，中国五星级宾馆已然比比皆是。有人专门写了一本《五星大饭店》的小说，改编成同名电视剧。就是这部被称之为"国内青春偶像剧中场景最漂亮、制作最精良的"偶像加主旋律剧""，在央视热播。小说的作者叫侣海岩（笔名海岩）。

从海军航空兵二十八团退伍后，侣海岩被安置到北京当警察。长城饭店营业当年，已经是北京公安系统最年轻处长的他，选择了辞职经商。他的第一笔收入是长篇小说《便衣警察》的稿费--人民文学出版社以首印30万册推出。不过，写作只是侣海岩最大的业余爱好，他工作的重心始终还是酒店。经过二十多年的努力，既是昆仑饭店董事长，又是锦江集团北方公司董事长、总经理的他，管理着34家宾馆、酒店类企业，职工多达1万余名。

这年，湖南常德退伍军人吴志剑也开始写起了小说。初中未毕业的他，入伍到广东省梅州军分区当兵。虽然接受教育的时间短，但知识分子家庭的底蕴还是让他显示出过人的才华。当兵期间，他经常在报刊上发表一些文章，成为该军区还算有名的文化人。因此部队复员后，他被分配到常德市公安局办公室，主管宣传宣。1983年，吴志剑完成《黑影》和《白金杯》，在当地反响相当不错，由此他不安分的心开始"蠢蠢欲动"。

似乎每位企业家都有一个苦难的创业经历。拿着2000元稿费，吴志剑提交了辞职书，与回城的知青朋友，联手办起了养鸡场。前途明

晦不定，一场没有任何预兆的鸡瘟，把他从幻想拉回现实，2000只鸡一夜间全部死光。

首战失利，并没有把吴志剑打击得信心尽失，但他对商业的把握和规划却没有丝毫进步。与临澧县广播局合作开办广播开发公司，因为对方中途退出而夭折；与人合伙创建水泥预制板厂，质量上不去、销路打不开，很快不欢而散；集资开办歌舞厅，当地地痞捣乱和各种接踵而至的麻烦，被迫关张大吉。

下海之初，吴志剑遭遇到一连串的打击，但热情没有冷却。失败后的总结，让他认识到自己身上存在的不足。他找来一大堆的经济管理学著作，恶补欠缺的常识。当吴志剑准备爬起来再战之时，被他借钱借怕的人们都避而远之。无奈之下，他转战改革开放的大前方--深圳。秋天，略显悲壮的吴志剑和7位知青到达深圳，一行8人，一共800元人民币。

深圳，所有豪情满怀的寻梦者眼中的天堂，同时又是充满虞我诈的失败者的地狱。没有资金、没有学历、没有技术的"三无人员"，吴志剑在冷眼和藐视中，饱尝人情淡薄：应聘工人，被赶出门；应聘保安，连门都没让进。昔日小有名气的吴志剑，在深圳过起了捡垃圾的日子。

第50节：1983：沉默中的崛起者(4)

捡垃圾常遭白眼，但吴志剑心中有鸿鹄之志，并不以为耻，反而觉得"可以四处走动、寻找机会"。当得知深圳市政物资公司下属的华东商场，濒临破产，准备向外承包时，吴志剑当然不会轻易放过。千方百计、软硬兼施之后，在不用交纳经营保证金的情况下，吴志剑承包了华东商场，同时也接受了一个异常苛刻的承包条件：每月上交4000元，一年后还清8万元银行贷款。

为了第一月能赚到4000元，看到商场积压的大批服装，吴志剑做出决定：降价，大幅降价处理。购买者如潮水涌来，吴志剑按时上交了当月租金。当时深圳，形成了一股强大的家电购买热潮，常常是家电刚进商场就被一抢而空，很多人甚至托熟人走后门。

目睹家电需求如此旺盛，吴志剑把目光投向家电行业。百折不挠的毅力和不达目的不罢休的坚韧，在他身上再一次得到体现。想方设法取得进口家电产品的代销权后，他做成了几笔电冰箱、彩电批发的生意。在经营过程中，吴志剑展现出湖南人的精明，他向顾客承诺："所有不合格的冰箱可以无偿退换。"潮水般的利润随之滚滚而来。3个月后，吴志剑还清华东商场的欠债，半年内获利17万元。

经营华东商场所表现出的诚信和出色的经营才能，使吴志剑得到常德市政府领导的赏识。受市政府委托，以华东商场为班底与深圳市物资公司实行联营，成立政华贸易公司，吴志剑出任总经理。不过，由于用人失当，一名业务员卷走了公司巨款，加之在处理台胞过境的20多种家用电器时，由于缺乏相关法律知识，涉嫌走私，被罚款100万元。政华公司负债50多万元，被通报批评。

轻易不言败的吴志剑提出申请，表示愿意戴罪立功。常德市外贸局领导也以积极的态度支持他东山再起。1992年，他以300万元买下了当时深圳最具商业象征意义的国贸大厦第三层，将公司总部设在这里，大张旗鼓地向实业进军：针对深圳众多的流动人口，食品需求量

大，创办政大食品加工厂；成立深圳泰华真皮精致有限公司，当时国内唯一生产真皮产品的公司，年生产能力高达200万张；广东湛江兴建水晶宫大酒楼，在深圳创建中国最大的敷铜板厂；在湖南、深圳两地，成立政华计程车有限公司和奥润、运华、安润三家小汽车服务公司。

多方的投资和实业的不断发展，助推着政华公司大踏步前进，蜗居在国贸大厦三层让吴志剑感到有些不适应。政华分别在深圳和上海盖起28层与22层高的豪华大楼。此时，吴志剑面前的路，越走越宽、越走越平坦，一直让他走上了福布斯富豪榜--2000年，以1.15亿美元的身价，排名福布斯中国内地富豪榜第26位，人称"湖南首富"。从初入深圳时的一贫如洗，到成为年产值28亿的政华集团总裁。吴志剑风光无出其右。

中国早期商人在商业上表现出来的智慧和狡黠，与强取豪夺截然不同，却将资本积累过程中没有道德底线的狡诈与血腥，演绎得淋漓尽致。吴志剑上榜福布斯后，有熟悉他的人这样告诫：绝大部分企业还是一个概念，真正盈利的并不多，很多企业仅仅是注册了，从来都没有开业过。政华的有些数据"仅供参考"。而随着计程车承租司机大规模上访请愿事件发生，政华集团诈骗承租者承租款的罪行大白天下。经深圳市司法会计鉴定中心审计，政华集团利用虚假产权证和200多名承租者签订承包合同，骗取人民币1亿多元。

诈骗事件的起始要追溯到1988年。深圳市政府在全国首次尝试公开拍卖小汽车营运车牌，直觉敏锐的吴志剑先下手为强，抢先拍得28张车牌，此后又在几次拍卖中得到数目不菲的出租车牌照。巅峰时期，政华集团车牌高达478张。正是这478张车牌的价值被已有赌徒心态的吴志剑无数次地透支。

1988年到1997年间，吴志剑通过478张牌重复抵押、重复担保，甚至用虚假车牌抵押，向深圳市城市合作银行、中国交通银行深圳分行、中国银行深圳分行、深圳发展银行和光大银行等金融机构贷款数

亿。渐渐了解吴志剑伎俩的金融机构立即采取措施。1995年开始，因政华集团贷款到期未能及时偿还，纷纷到法院起诉。政华集团陆续接到深圳法院出具的《民事判决书》和《民事调解书》几十份，判决它们还款1.31亿元，470万美元和2900万港币，而被吴志剑作为抵押物的车牌也被法院全部扣押。

1999年11月中旬，香港德勤会计事务所即将执行对政华集团的审计，形势危急，万般无奈下，吴志剑只有选择铤而走险，一场让人胆战心惊的"分工协作"的造假运动展开。他指使手下人准备空白产权证、"深圳市运输局营运中心"的公章和钢印以及要伪造的出租车车牌号、营运牌号、产权证号。为了使假产权证看上去可以以假乱真，吴志剑还别出心裁，使用烟熏和太阳曝晒等方法除去油墨味。就这样，300多本"出租车营运牌照产权证"新鲜出炉。让吴志剑更得意的是，他亲手炮制的"产权证"能够以假乱真，骗过审计部门。

第51节：1983：沉默中的崛起者(5)

世上没有不透风的墙。眼见罪行败露，吴志剑选择"人间蒸发"。针对这种情况，公安部门对他发出了A级通缉令。2002年国庆前夕，北京市公安局经济犯罪侦查处接到举报，称化名为"武志坚"的吴志剑正在北京活动，并且在北京方圆大厦和密云县继续开办公司。

10月9日，吴志剑被北京警方抓获，随后移交深圳警方，被深圳市中级人民法院判处有期徒刑17年。

成功的企业家总是相似，失败的企业家则各有各的悲剧：他们发迹于"制度滞后行为"的经济萌芽期，游走在法律与制度的空白地带，原本小心翼翼的擦边球成了原罪的元凶；他们富可敌国，却在"大富骄横，以暴制暴"的富豪法则中栽了跟头……吴志剑却是在纵横捭阖，驰骋疆场时，一脚迈进多元化、并购的陷阱，最终画地为牢，中了自己的圈套。

看破千古功利名，但使今生逞雄风。2003年，中国遭遇了一场罕见的"非典"之难。"非典"肆虐的四月份，在其发源地广州，吴志剑开始了漫长的牢狱生活。

在这年，应该要提到马云。因为受"排球女将"小鹿纯子的激励，马云鼓起勇气准备参加人生的第三次高考。

马云坦诚地说过："我实在是笨得很，脑子这么小，只能一个一个想问题，你连提三个问题，我就消化不了。"就是这个"脑子小"、"笨得很"的马云由初中考高中时考了两次，其中一次数学31分。

中考的厄运复制到了高考。第一次参加高考，马云数学只得了1分，可谓惨败。他垂头丧气，邀上又高又帅的表弟陪着去一家宾馆应聘临时工。宾馆录用了表弟，回绝了马云。如今，这位表弟还在宾馆做一名普通的洗衣工。

之后，马云干过苦力，难以想象他那样的身板，如何搬得动比自己还重的货物。后来通过父亲关系，马云到《山海经》、《东海》、

《江南》杂志社蹬三轮送书。他把书刊扎在一起，25本成一包，踩着三轮车，蹬10公里路，通过火车站转发到其他地方。但是，艰难的环境中，马云一直没有放弃参加第二次高考的决心。

所有成功的人，最初都是从信念开始的。马云的成功却来自再一次的打击。第二次高考中，他的数学19分，总分离录取线差140分。这样的成绩使原本对马云上大学还怀有希望的父母都觉得他"不是学习的料"。

如今的马云已是阿里巴巴的CEO

高考失意，马云每天骑着自行车穿梭在杭州的大街小巷。他耳边会传来《排球女将》主题曲。夜色中，马云有些冷清，有点寂寞，只有小鹿纯子的笑容和执着鼓励着他。不顾家人极力反对，马云开始第三次高考的复习准备。因为无法说服家人，马云白天上班，晚上念夜校，每周日再早起赶1个小时的路到浙大图书馆学习。在图书馆，由于抢座位，马云结识了在他指点电子商务江山中一直不离不弃的六个死党。

第三次高考前三天，失望于马云数学成绩的余老师当着全班说了一句话："马云，你的数学一塌糊涂，如果你能及格，我的"余"倒着写。"马云恼火了。考数学那天早上，他一直在背10个基本的数学公式。考试时，他就用10个公式一个一个套。从考场出来，和同学对完答案，马云知道"肯定能及格"。结果，那次数学他考了79分。自称别人承受度是2000万，自己是2个亿的马云，考上了大学，虽然还不是本科。

一首并非直接表现爱情的"情歌"，成了中国社会打破思想禁锢的见证。第一届春节联欢晚会，《乡恋》解禁，中国人对个性解放的追求已无可阻挡。

1979年12月31日晚，中央电视台黄金时段播放了李谷一的《乡恋》。歌曲表现尚视为禁区的爱情，播出即遭攻击，两年多批评不断。一位主管意识形态的高级官员，最先点名李谷一，称其为"大陆有

个"李丽君""。从此，李谷一变成了"黄色歌女"和"大陆上的邓丽君"，成为"资产阶级音乐潮流和靡靡之音的典型代表"与"腐蚀青年人的罪人"。李谷一为自己辩护，反而激起了一些人的反感。中央乐团领导让人捎话给李谷一，措辞严厉，警告"如果再这样下去，只好请她另谋高就。"

到了1983年春节晚会，现场设置了4部观众点播电话，而电话点播的都是《乡恋》。导演黄一鹤左右为难，"这是禁歌。禁止的东西如果在电视里播出去，特别是在春晚播出，那是捅破天之罪，一个人的政治生命要出问题。"时任广播电影电视部部长吴冷西坐镇现场。黄一鹤使了个眼色，吴冷西看了后摇摇头。可几分钟内，观众点播的还是《乡恋》，吴冷西坐不住了，不停地擦汗，在黄一鹤面前走来走去。最后，他一跺脚说："黄一鹤，播!"可是，现场没准备伴奏带。技术部门的一个小伙子花了20多分钟，气喘吁吁地从家取来带子。这时，李谷一已经唱到第八首歌。她突然听到主持人姜昆报："乡--恋--"惊讶之余，李谷一知道"歌曲解禁了"。

第52节：1983：沉默中的崛起者(6)

观念的"解禁"直接冲击着普通人的日常生活。中国人终于能出境旅游了，虽然只是香港澳门，且实行严格的"配额制"，要盖了70多个章才得到批准，行程报价16000元，但供不应求，几千人同时报名。湖南人张克莎最终说服父母，在北京医科大学第三附属医院成功完成了变性手术，成为中国首例变性人。上海时装表演队也接到邀请，走进中南海，13位党和国家领导人观看了她们的表演。日本生产出可以变形成为汽车、飞机等形态的机器人玩具。精妙的创意揭开了伟大的序幕。因为开放，风靡全球的经典离中国人越来越近。BP机也进入中国，将人们带入了没有时空距离的年代，"有事就拷我"，"呼了你那么多遍你都不复机"，成为人们打招呼时的口头语。直到2007年年初，连地处西北内陆的甘肃省都难以看到寻呼机的身影，中国告别了"寻呼时代"。

将目光聚焦在中国民营经济发展上，一切变化都没有"第一家国企承包给私人经营"-- 抚顺市国营饭店试行个人承包，那么震撼人心。短短两三个月内，全国国营企业普遍实行了承包制。海盐衬衫厂厂长步鑫生就在这时，走进媒体的视野，成为改革明星。而通往海盐武原镇的沙石路上，每天车水马龙，挤满了前去参观学习的人们。

在步鑫生最辉煌之际，他收到一封北京的来信："……改革是一场伟大的事业。作为一位改革家，你要戒骄戒躁，更加谦逊谨慎，**峣峣**者易折，佼佼者易污，木秀于林，风必摧之，行高于人，众必非之……"字字都是肺腑之言，步鑫生却把信件交给副厂长，没有过多表示。站得太高，规诫往往成了耳旁风。

工作中的步鑫生（左二）

中国经济史的革命，才产生了步鑫生，并不是步鑫生掀起了中国这场大革命。在历史面前，个人能力再强大，也不过是沧海一粟，不能决定历史的流向。不过，步鑫生对此没有认真思考。相反，他越来

越自信。在异议者眼里，这种自信经常被折射成"狂妄"与"傲慢"。与马胜利同时代的一名企业家说，他总是盛气凌人的样子，谁都瞧不起。他的确不屑于和同时代的许多企业家作比，即使事业由膨胀到衰败，仍毫不掩饰。

年底，经济日报刊登了《一个青年个体户的歌》：

在微妙的冷眼中，
我昂然地走着。
这路似乎并不险峻，
却需要超乎寻常的胆略。
我没有自哀自怜，
反倒可怜那冷眼里的落寞。
因为那冷眼背后常是生活的虚妄，
而我却是实实在在地活着。
象许多自怨"生不逢时"的人一样，
我也曾经"待业"，
眼瞅天花板发出深长的叹息，
百无聊赖而后逍遥自乐。
在痛苦的沉思中，
我终于听到时代浪潮的惊喝：
生活，决不能等待，
生活，必须振作！
一架银光闪烁的洗衣机，
奏响了全新的人生交响乐。
束束"雪花"缭绕着清幽的芬芳，
将滴滴汗水溶进时代的脉搏。
我的付出是微薄的，
但我在畅饮创造的快乐。
春天，同样欢迎巨树和小草奉献的绿，

尽管巨树擎天，小草一叶。

歌词引起了许多人的共鸣，也遭致了部分人的攻击。不管怎样，中国安然地度过了改革开放的第六年--"市场繁荣兴旺，物价基本稳定，城乡人民生活继续改善；对外开放出现新的局面（1983年年鉴）"。

第53节：年度延伸人物：创业英雄 "马大侠"(1)

年度延伸人物：创业英雄 "马大侠"

马云的光环很多：全球最大的企业电子商务网站阿里巴巴的创始人、CCTV2004年度十大经济人物。马云的光环很大"全球青年领袖"，"亚洲最具权力的25 名商人"。而2007年年底马云旗下的阿里巴巴上市，一举诞生了中国最高市值的互联网公司，与Google的融资额几乎不相上下。

商业荣誉头衔，来自于马云成功驰骋十余年的"网络江湖"。心中有着很深的武侠情节的他，把做生意看成是在江湖上行走，自己则是提剑行走江湖的大侠。坐落在杭州的阿里巴巴总部，如同金庸小说的现实翻版：会议室被称作"光明顶"，核心项目研究组被称作"达摩院"。几乎每个阿里巴巴和淘宝网的员工都有一个武侠名，也许刚进总部的大门，听到的就是有人叫任盈盈去复印。

一个在创业者心目中成为大侠的人，只能是因为他的成功感染了别人。今天，被众人看见站在财富与声望顶峰的马大侠，也是一路坎坷走来，经历三次创业才真正起步。

刚过而立之年，马云放弃了别人眼中的美好职业：大学教师，正式下海做专业翻译社：海博翻译社。开张第一个月，翻译社收入700元，但房租就2000元。大家恍然不知所措的时候，马云一个人背着个大麻袋去义乌，卖小礼品，卖鲜花，卖书，卖衣服，卖手电筒，用这些买卖的收入弥补翻译社入不敷出的艰难状况。

在激情与坚持的努力下，海博翻译社在成立三年之后终于开始了首次盈利，第四年达到收支基本平衡。到如今，海博是杭州最大的翻译社。不过，翻译社并没有让当时的马云赚到多少钱。据他回忆，从经营翻译社中得到的最大财富是商业感悟，"经营翻译社的过程，让我明白成功者至少需要兼备两种品质：一是，大胆执着的性格；二是，对市场的敏锐嗅觉。"

同样是1995年，马云接触网络。当他在美国发现互联网上所显示的中国企业数据是空白时，他感觉到一个巨大的空白市场悄然站在面前。于是，他倒腾起一个崭新的项目--中国黄页，美国的朋友负责技术，他负责开拓中国市场。

马云开始了一段被人认为是"骗子"的生意和生活，不断尝试着说服从没见过互联网的老板掏钱做网页。即使是他们成功做好第一个订单：杭州的望湖宾馆后，也没办法说服对方，让对方相信照片上看到的宾馆网站就是马云他们做的。迫不得已，马云把美国朋友的电话给他们，让他们查有没有这么一回事儿。一直到宣传效果出来，马云和他的中国黄页才开始被人相信：1995年世界妇女大会在北京召开，外国代表们在来中国之前专门上网去了解中国宾馆的情况。而她们在网站所能查到的唯一一家中国宾馆只有位于杭州的望湖宾馆。代表们到了中国之后，专程从北京飞到杭州，住了两个晚上。逐渐洗清"骗子"名声的马云，业务越做越大。在成功地发布了无锡小天鹅、北京国安足球俱乐部等中国第一批互联网主页后，中国黄页开始在圈子里小有名气。就在1997年年底，网站的营业额竟不可思议地做到了700万元！

然而，马云最出名的事是，在他鼓动之下，《人民日报》相关负责人给中央打报告：《人民日报》要上网。消息流传开来，马云成了中央电视台、《东方时空》的采访对象。半年之后，马云把《人民日报》搬到了网上。成功到来的同时，马云知道，北京已经没有他的机会了。大批的外资企业正在涌进，对于他这样既没有钱、又没有背景的人来说，若想在北京发展，何其艰难。思索再三，他回到杭州。

回到杭州，马云遭遇劲敌杭州电信，后者利用中国黄页已有的市场影响力做了一个中国黄页，加上国有企业的社会资源和信誉度，很快超越马云。从北京退兵到杭州的马云，此时走投无路。权衡再三，他决定与杭州电信合作，中国黄页将资产折合成60万人民币，占30%的股份，杭州电信投入资金140万人民币，占70%的股份。

所谓道不同不相为谋，很快马云因为和合作方战略的分歧，没办法继续合作下去。一向不在乎金钱的他，在临走前把当时所拥有的"中国黄页"21%的股份，全数送给了一起创业的员工，只为他们能为自己好好耕耘，好好收获。这，成为马云人生中的第一次失败。

离开中国黄页时，外经贸部对马云说：到北京来吧，来这儿你能干得更好。就这样，马云再次来到北京，租了一个不到20平方米的小房间，没日没夜地干活，给外经贸部做站点，让外经贸部成为了中国第一个上网的部级单位。

尽管那时，提起马云与外经贸部的合作，人们都说那是中国的"梦之队"，但事实上是怎么一回事连马云自己也说不清楚。在这不清不楚的尴尬境地中，不甘心受制于人的马云天天都在思量着一个问题：下一步该怎么走？一番内心的痛苦挣扎与拷问下，马云又一次做出了他人生中颇具里程碑意义的决定：南下。

做出决定的那一夜，马云约齐了团队的所有人。这些人一直跟着马云以前在杭州、之后在北京出色地工作。马云对他们说："我给你们三个选择权：第一，你们去雅虎，我推荐，雅虎一定会录取你们的，工资会很高；第二，去新浪、搜狐，我推荐，工资也会很高；第三，跟我回家，只能分800块钱人民币，你们住的地方离我5分钟以内，你们自己租房子，没办法打出租车，没办法上下班，而且必须在我家里上班。你们自己做决定。"

马云给了他们3天的时间作决定。眼见着这些人陆陆续续走了出去，马云并没有后悔自己的决定，他依然十分坚信自己的选择。3分钟过去了，团队的所有人又走了回来，他们对马云说：马云，我们一起回家吧。那一刻，一直坚强的马云流泪了，他感到了一股暖流在身上涌动。也就是那一刻，他对自己说：朋友没有对不起我，我也永远不能做对不起朋友的事情！我们回去，从头开始，从零开始，建一个我们这一辈子都不会后悔的公司。

离开北京的最后一个晚上，马云和这十几个年轻人聚在一个小酒馆。那天晚上下着很大的雪，众人大碗喝酒，大块吃肉，一起抱头痛哭，最后唱起了"真心英雄"。这是1999年，马云遭逢人生的第二次失败。

回家，第三次创业。马云做阿里巴巴网站，重新踏入江湖，立志让天下没有难做的生意。这一次，他把目光放在了同自己一样属于草根阶层的中小企业身上。互联网是一个高科技的行业，大企业有专门的信息渠道、高额的广告费用进入其中，如同虾米一样的小企业却与之绝缘。

第54节：年度延伸人物：创业英雄 "马大侠"(2)

马云生长在私营中小企业发达的浙江，从最底层的市场滚打过来，深知中小企业的困境，被压榨，被控制。他说，"如果把企业也分成富人穷人，那么互联网就是穷人的世界。因为在互联网上大企业与小企收发布多少PAGE是一个价钱。而我就是要领导穷人，起来闹革命。"

马云的考虑可以说是打蛇打到七寸上。亚洲是出口导向型经济，中国也正在变成"世界工厂"，供应商十分密集。但中小供应商的渠道不畅，被大贸易公司控制，马云带领大家从网上闹革命、做生意，必然是一呼百应。事实证明，中小供应商在借助阿里巴巴这个平台走向世界的同时，也把阿里巴巴无限地放大了。时隔数年，比尔·盖茨在博鳌亚洲经济论坛上说，"下一个比尔·盖茨是亚洲的马云。"

有网络的地方就有江湖，有江湖的地方就有马云。2000年，中央电视台拍摄根据金庸小说《笑傲江湖》改编成四十集电视连续剧。马云得知消息后非常激动，四处打探，通过种种关系要演风清扬。这也许只是娱乐马云的边角新闻，但是对于金庸，马云的确是崇拜至极的。他与金庸在香港有一次共餐的机会，金庸大笔挥毫，写下"多年神交，一见如故"八字交由马云惠存。

马云的办公室墙壁上挂着的众多刀剑，从阿里巴巴搬到淘宝，再搬到雅虎中国，伴随着他不断在江湖中杀伐前进。

"一开始，他们试图找到梦想中的乐园，最终他们发现无法找到时，就亲手建立了它。"

--《乌托邦》

第55节：1984：空前绝后(1)

1984：空前绝后

有太多的人踏准时代的节点，顺应社会的趋势，在舞台一角发出耀眼光芒：

南存辉把自家房屋折价5万，与几个朋友建起"求精开关厂"，开关厂也就是正泰和德力西电气前身；

楼忠福当众刀劈公章，成功夺取公司大权；

中关村壮志凌云，柳传志、金海静、段永基、万润南、张旋龙、求伯君悉数登场；

王志东初到北京，考入北大无线电系；

潘石屹受到刺激，随后从铁丝网下面的洞偷爬进深圳特区；

梁稳根贩羊失败；

傅军看破政治"红尘"；史玉柱却深得单位领导赏识，前途大好；

刘永好几乎倾家荡产，张跃生意亏得一塌糊涂。

"我希望你不要仅仅将其视作一部电影。不，你给我听好了，我们之所以身在此处，就是要给世界留下一个印记。否则，我们来这里做什么？我们要像艺术家和诗人那样创造一种全新的理念。"在"1984"广告片拍摄现场，乔布斯神经质地对导演灌输着脑中古怪的念头。而那个安静的听着乔布斯发牢骚的导演是46岁的斯科特。多年后，此人导演的史诗电影《角斗士》将获得奥斯卡奖。当时，他因导演科幻电影《异形》，被夏戴广告公司推荐给乔布斯拍摄这支90万美元的苹果电视广告：200名被剃光了头发的群众演员，一个身穿白色苹果T恤的女模特冲进片场，用铁锤砸碎大银幕上那个象征着精神控制者的 "老大哥"。低沉的男声缓缓道来：1月24日，苹果电脑公司将会发布麦金托什电脑。你也将明白，为什么1984不会成为"1984"。

至今，依然有不少人看不明白，苹果这则广告究竟想表达什么样的主题。而远在大洋彼岸的中国，它的1984年与这则广告一样神奇。

有时一年犹如人生百年。中国民营经济发展史上，1984和1992是极其"诡异"的两年--民营企业呈现出一种少有的气势磅礴、风起云涌的状态--天公抖擞，民企"野蛮"生长。如果为1992找原因，邓小平南巡讲话肯定是个充分的理由。那么，1984呢？是改革开放六年来，虽有波折但波澜不惊的大势所趋？不管解释有多么牵强，总之，这一年有太多的人踏准时代的节点，拉开民营经济兴起的序幕，在舞台一角发出耀眼光芒。

壮志凌云的1984，空前绝后！

2008年1月12日，10位当今中国顶尖的经济学家在北大百年讲堂开讲，思考中国改革30年成为讲坛上最热门的话题。现场，民间经济学家茅于轼感慨："中国今天的财富增加跟30年前相比，就好像是做了一场梦，如果一个人一觉睡了30年，今天醒过来一看，不会认为还是在中国，好像到了外国。"茅于轼的话说得既有无穷意味，而又滴水不漏。

梦的起始应该追溯于1984，发生的转变是拨开计划经济的迷雾，"从计划到市场"。

那几年，有这样一首流传甚广的歌曲《黄土高原》，"我家住在黄土高坡，大风从坡上刮过。不管是西北风还是东南风，都是我的歌我的歌。"豪迈的词风、自由奔放的旋律恰恰代表了改革之风的强悍与势不可挡。合众社选出1984年十大国际新闻，中国宣布经济改革赫然列于第五：

一、英·甘地遇刺身亡

二、阿季诺被谋杀案牵涉菲律宾军方

三、中英达成香港问题协议

四、南朝鲜总统到日本进行历史性访问

五、中国宣布经济改革

六、日本敲诈者在糖果里搀氰化物

七、中曾根在自民党选举中保持权力

八、文莱独立

九、印度阿姆利则金庙遭到猛攻

十、苏联在阿富汗发动攻势新闻人物

在这年，用日本《国际贸易》一篇文章的话说"中国进入真正的商品经济时代。"中共十二届三中全会通过《中共中央关于经济体制改革的决定》。

《中共中央关于经济体制改革的决定》，肯定了商品经济（市场经济代名词），突破了经济建设中的束缚，正式拉开了城市经济体制改革的序幕。其中提出的，改革的基本任务是建立起具有中国特色的、充满生机和活力的社会主义经济体制，促进社会生产力的发展--正是20年后中国积极努力推进的社会主义市场经济体制建设的雏形。对于决定，邓小平做出了如此评价："写出了一个政治经济学的初稿，是马克思主义基本原理和中国社会主义实践相结合的政治经济学。"

决定里的很多话在今天看来属于不言而喻的道理，那时却石破天惊。关于为商品经济"翻案"，吴敬琏的女儿在《我和爸爸吴敬琏》回忆到：1984年7月，吴敬琏和夫人一起从美国回到北京.

……

他筋疲力尽地从美国回到北京，本打算好好休息一下，然后开始学术研究。不想他前脚刚进门，中国社科院院长马洪后脚就来访，动员吴敬琏跟他去出差。一开始吴夫人还出来挡驾，说才从国外回来需要休息，但马洪说此去就是到东北几座城市开开会，还可以边走边休息，另一起修改一篇文章。

……

一行人到达东北沈阳，要改的文章拿出来了。吴敬琏一看，题目是《关于社会主义商品经济的再思考》，稿上的笔迹他熟悉，一部分是工业经济研究所副所长周叔莲的；另一部分是财贸所所长张卓元的。他觉得事情有点蹊跷，询问之下才知道，文章是当时国务院负责人建议写的，目的是为"商品经济"翻案。

由于进入了商品经济的时代，各个方面都出现了变化。无论是媒体的评论员还是官员都把话说得高屋建瓴。

思想意识的变化就很明显，"勤俭节约是美德"变成"提倡消费"。人民日报赞许地报道了某县政府建立"消费指导协会"，帮助年轻人"改变在花钱这个问题上的看法"；好几家党报发表文章批评衣服"新三年，旧三年，缝缝补补又三年"，要穿上九年的传统观念。副总理田纪云也用经济观点批评说："如果每个人都是一件衣服穿九年，我们还怎么发展我们的纺织工业呢？"宣传产生了影响，一位出租汽车司机对采访他的美国波士顿邮报记者说："这是一个好政策。"

新生事物席卷全国。香港发达的市场经济、更高的生活水准，使它在这场"商品经济"运动中，自觉不自觉地担当了内地新生活方式的启蒙教师。香港较之大陆的商品繁荣，可从郑渊洁经历看出。

郑渊洁带着儿子坐火车。午餐时间，同车香港人拿出方便面，往碗里倒上开水，过一会居然吃了起来。香港人的举动让没见过泡面的郑渊洁父子大感神奇。儿子吵着要吃，郑渊洁跑过去问对方是什么东西。香港人白了他一眼说，"杯面。"

中国第一家高尔夫球俱乐部：中山温泉高尔夫俱乐部

南风北吹。广东，"中山温泉高尔夫俱乐部"的对外开放，成为国内第一座高尔夫球场。北京，养鸡工商户孙桂英受到奖赏--政府允许她成为北京第一个有小轿车的工商户。《北京日报》头版刊登了她和轿车合影的照片。从西藏到广州，在讨论中共中央一九八四年一号文件时都把孙桂英作为典型。中国政府要借孙桂英的事迹，表达"从现在起，个人办企业有政策的鼓励，他们绝不会因走过去所谓的"资本主义道路"而遭殃。"于是，南存辉们放开了手脚。

7月，温州人南存辉把自家房屋折价5万元，与几个朋友在一间破屋子里建起了一个作坊式的"求精开关厂"，开始在电气事业里的艰难跋涉。朋友之中，有他的小学同班同学胡成中。上小学时，他俩一个是班长，一个是体育委员。开关厂也就是正泰和德力西电气的前身。

南存辉说："办厂其实很难，因为什么都不懂。技术不懂、质量不懂，市场在哪里又不知道。没有设备、没有技术、没有人、没有资金，万事开头难，让人伤透脑筋。"几人合伙摆了一个柜台，卖自己做的产品，第一个月赚了35块钱。有人沮丧了，南存辉却兴奋异常：很高兴，第一个月就成功了，没有亏本。

那时的柳市，低压电器市场良莠不齐，许多人以次充好、偷工减料生产伪劣产品。南存辉没有被诱惑，踏踏实实地经营着自己的"求精厂"。事实证明了他的远见。几年后，柳市低压电器生产因质量问题声誉跌入低谷，"求精厂"的产品却畅销全国，一年的产值就能达到100多万元。在有关部门进行的三次拉网式的清理整顿中，"求精厂"每次都因质量过硬而免于被清洗。尤其是，国务院六部委联合大规模打假后，"求精厂"成为政府重点扶持的企业。

第56节：1984：空前绝后(2)

有民营企业家说：民营企业难过但必须过的三关是分银饷、排座次、轮荣辱。"求精厂"企业有了知名度，地方政府常给企业领导人评先进。荣誉到底给谁？最初，南存辉和胡成中想出折中的办法--"厂长轮流做"。但当开关厂产值做到1000多万，双方各有亲戚、朋友进入管理层时，两人在经营决策上有了争议。分家成为必然。分手后，南存辉成立了一个家族企业，"正泰"由此问世。

15年的农村工作中，楼忠福只是一个无足轻重的小角色。但现在，他跃上舞台，成为瞩目的表演者。这年秋天，楼忠福拥有（或者说"成功夺权"）自己的建筑公司。

改革开放第一年，楼忠福就在浙江东阳城关建筑公司做建筑小工。野心勃勃的他一直向往着更高的平台。他到公司第6年，公司经理即将退休，需要确定接班人。按照惯例，应从公司论资排辈提拔出一个经理。资历深的人有的是，但只有楼忠福属于那种"认定的东西就一定要得到"的人。他逐一拜访有权决定经理职位的领导，坦承自己的想法，也确实得到一些领导的公开支持，可还是不够名正言顺。

公司经理的儿子闻讯，跑来找楼忠福麻烦。结果被楼忠福声色俱厉地驳得哑口无言："你爸爸当我领导时都听我的，你以什么能力来和我争抢经理的职位？如果你一定要争的话，等于给你爸爸脸上抹黑。"志在必得的他，直接召开大会。宣读任命书后，他取出公章，用一把刀"嚓嚓嚓"砍了三下公章，然后大声宣布："从今天开始，盖了这个章的事情我才认账，其他概不负责。"哄乱的会场骤然安静，交接仪式顺利完成。

当上经理后，楼中福向银行贷款160万元，将公司改名为"东阳第三建筑工程公司"，很快在浙江确立了自己的地位。几年后，在东阳三建的基础上，他创立了浙江省首家建筑企业集团--广厦集团。

德鲁克把熊彼特建立的发展模型落实到管理实践的层面。他力主有创新精神的人该"不断搜寻变化，回应变化，把变化当作潜在的机会"，并且断言，"未曾遇见的情况往往是启动革新的良机。"

因此，对于南存辉等人，我们更愿意把他们看作贫困的抗争者。他们脚踏贫困线，面对政策的感召，为脱下贫困的帽子而勇于创业。然而，改革可以包罗万象，也同样对各类阶层产生巨大的吸引力。还有不少人，衣食无忧、生活安逸，甚至手中小有权力，却因为触摸到"潜在的机会"，与南村辉们一样，涌入了改革的大潮。

北京中关村，那里激荡着浮华悲凉的历史、偶然与必然交织的故事，上演着波澜壮阔的经济革命。寂寥的勇士、无畏的先驱，或明目张胆，或掩人耳目，进行着有声的呐喊、无声的前行。他们以不可抗拒的民间力量呼唤经济新世界的到来，创造着一个属于自己的经济新秩序。

如有"神明"的1984年，在华贻芳的眼中，其实是因为"大气候好，中气候好，小气候好。"大气候是国家政策支持，中气候是地方积极配合，小气候是个人有强烈的争口气的愿望。说到中气候，华贻芳举了例子：北京海淀区非常支持知识分子下海创业，有一批以时任区委书记贾春旺为代表的"开明管家"，如果有人因辞职被开除党籍，"开明管家"们说，到我们海淀来，到我们中关村来，好好表现，我们给你重新入党的机会。小气候，如陈春先，他给无数白手起家的具有高科技色彩的民营企业上了一堂最生动的启蒙课。所以，在很多人看来，中关村的传奇从1984年开始：

5月16日，中科院计算所工程师万润南等人，创办"四通公司"。四通公司，不仅成为中关村早期的四大公司之一，也是1980年至1992年，中国最大的民营科技公司。

8月25日，清华大学副教授倪振伟，在中关村开办"海华新技术开发中心"。海华是中关村地区和北京地区首家大学创办的民营高科技公司。

9月，北京海通传热技术公司成立。这是传热技术专家蒋大年在海淀区科委支持下创办的企业。

10月，中科院物理所与中关村街道联社联合建立"北方电脑公司"。

10月25日，科技人员彭伟民、王小兰，创办"时代新技术公司"。

11月1日，中科院计算所工程师柳传志开创了"中国科学院计算所公司"，后来改名为联想公司，现发展成为全球三大计算机公司之一。

11月4日，中科院计算所、中科院仪器厂、海淀区新型产业开发总公司创办信通电脑技术公司，金燕静任总经理。

11月15日， 中科院声学所副所长屠焰领头创办"科理高技术公司"，屠焰任总经理。

11月18日， 中科院物理所王震西，创办"三环新材料公司"，王震西任总经理。

12月13日，中国农科院生防室科研人员张盛，创办"中生科技服务公司"，是中关村首家农业科技公司，张盛任所长……

第57节：1984：空前绝后(3)

１９８４年，联想就诞生在这间平房中。

从并不严格的意义上说，陈庆振的"科海"宣布成立是中关村探索的开始。紧跟其后的王洪德，创立了"京海"，主要做计算机机房建设和相关业务。虽然，无论是陈庆振还是王洪德，都没有创造基业长青的神话，但感染了许多踌躇满志的创业者：王选、张旋龙、万润南、段永基、求伯君、王永民、史玉柱、吴晓军……加入到中关村创业大潮。中关村，就这样被民间力量推动着跌跌撞撞地前进。白颐路经过慢吞吞的温煮，终于沸腾。

4月，中国科学院的几位学者向政府递交了一封信，"利用现有的智力资源，组成科研-开发-生产联合的基地。"信辗转到中国社会科学院副院长宦乡手里，宦乡给中央领导提出以下建议，"中关村地区已经有一个现成的科学城架构，只要下决心对它进行规划和调整，加强有关各部、厂、科学院、各研究所之间的分工和协作，就有可能在较短时间内建立起我国最大的新技术研究和开发区。"媒体对中关村的一边倒，诸如"灿烂的科技之花，必将结出丰硕的经济之果"、"靠科技起飞，开创中国式的硅谷"，日益消减着旁观者的戒心和创业者的恐慌。而春天，邓小平一句"计算机要从娃娃抓起"，小学生中掀起了微机热。

来自官方的、市场、媒体的消息，都成为中关村"电子热"最好的铺垫。白颐路上有了14家企业的招牌，另外还有一个叫做"微机协作组"这样的官方组织在民间力量中游走。没多长时间，"微机协作组"中的两位成员万润南与金燕静禁不住中关村创业的诱惑，另立门户。

5月，万润南在海淀区四季青人民公社的一间铁皮房里，成立了"四通"。两层楼房，里面是木头，外面包着铁皮。楼下卖元器件，楼上坐着万润南、万润南的父亲、沈国君、王安时。"四通"一开始只销售打印机，直到后来与香港金山合作了一笔500台PC的"大生意"，

才算真正与整机沾上了边。11月，金燕静拉来中科院计算所、科学仪器厂与海淀区农工商总公司，他们各出资100万元，成立"四通"，金燕静任董事长。自此，中关村"两通两海"的局面形成。

在"两通两海"叫响中关村的1984年，我们不得不提及一个当时并不出名但后来成为中国企业界的风云人物--柳传志。秋天，在中科院计算所所长曾茂朝的支持下，柳传志创办联想，启动资金20万元，一共11人。公司成立后，中科院副院长周光召与柳传志有过一次对话。后者信誓旦旦地说："将来我们的公司会成为年产值200万元的大公司。"当时他们对未来之路一无所知。但今后二十几年里，包括柳传志在内的11人将忍辱负重，经历屈辱、欺骗与自尊被践踏。

奇迹的诞生往往是里应外合的结果，中关村日益浓厚的商业氛围，不单单是这些热血沸腾、义无反顾的科学家叛逆的结果，还有外来力量的渗透与新鲜血液的注入，他们的到来为这些科学家的预想方案找到落脚现实的契机。这一时期，集中在中关村大大小小的公司里的头头脑脑，几乎都是"老师"，除了来自香港的张旋龙，这样的"异类"纯商人。

当时，张旋龙带着他的人马，以"香港金山公司总经理"的头衔来到村里淘金，时年28岁。说实话，金龙不过是个年营业额不足100万美元的小企业，甚至连代理都算不上，充其量只是"做IBM代理的代理，或者代理的代理的代理"。但就是张旋龙的入驻，向所有中关村创业者宣布了微型计算机贸易的可行性。他为这些意气奋发，有些许目标甚至仍是"无头苍蝇"的中关村第一代企业家，打开了一扇窗。

那时候IBM PC在中关村的价格是3万元人民币，长城0520也能卖到两万多元一台。有心计的张旋龙策动了金山在珠海组装整机。组装出的金山SuperPC市场价只需1万多元，凭借价格和销售渠道优势，迅速蹿红中关村。当时四通没有钱，万润南找到张旋龙，提出"能不能做代销，先卖再付钱"。张旋龙同意了。可做了几单后，张旋龙将总代权共享给张玉峰，后者代表的公司名叫方正。

此时，求伯君，一个在四通做程序员的年轻人，设计出一款汉卡，就是能让每一种电脑都能像0520一样支持汉字。不过万润南本人对汉卡并不感兴趣。求伯君找到张旋龙。张旋龙马上拉来张玉峰，每人投8万美元，开发汉卡。后来的事实证明万润南判断极大失误。求伯君设计的"方正金山汉卡"最后占据了市场55%的份额，净利润一个多亿。求伯君的成功代表了中关村民营企业在技术上的兴起，也是中国程序员和"中国技术"的第一次大胜，尽管成功原因很大程度上是因为政策保护。

后来，张旋龙停掉了Super PC，万润南宣称他们的电子打字机将会取代微机，提出了"中关村电子集团"的概念，金燕静把着眼点放在了小型机上，柳传志则一直眼观六路，从"长城"和"四通"的成功中汲取精华。由于这些人的存在，中关村的空气中跳跃着更多的叛逆的因子，并时时感召着那些对体制不满的人，放弃安逸，加入到这支杂牌军中。这些被称为倒爷、骗子、官倒、红顶商人的"异类分子"活动的中心地带--中关村也由原来的"电子一条街"变成"骗子一条街"。再后来，IBM、康柏等国际品牌先后登陆中国，在短短的几年内，他们成功地把中国本土产品压制在一个窄小的范围。不过，在选择落脚中国时，他们不约而同地看中了中关村。

第58节：1984：空前绝后(4)

1988，1989……2008，每一年，人们总能在中关村看到五花八门的民营企业不断冒出，林林总总的商品招摇过市。到处是不安分的人，到处有慕名而来的创业者，有废寝忘食的科技精英，有行色匆匆的官员……转眼二十几年过去，中关村仍叫做中关村，但尘土飞扬的马路一扩再扩，被双向六车道取代。张旋龙和柳传志已经是中关村教父级的人物。被寄予厚望的金燕静，聪明反被聪明误，最终陷入了走私案的漩涡。万润南四通的原址上，盖起了两栋大厦，一栋海龙，一栋鼎好，彻底成为一个著名的电子产品贸易集散地。

中关村，有人在此声名鹊起，有人在此沉沙折戟。那些年，那些事，那些人，因他们不可磨灭的经济价值，被铭记。但我们始终不能忘记的是，1984年--中关村发展史上的黄金分割点。

梳理整个1984年中关村民营企业家的发展脉络，王志东是位必须要提及的人物，虽然17岁的他才刚刚考入北京大学无线电系。

王志东是中关村的人物，却需要跳出中关村来审视他的价值。在接近他的人描述中，这是一个"IQ和EQ都很高的人"，既不咄咄逼人，也不激情四溢。他行事稳健，又绵里藏针。他以天才程序员的角色出场，却以被资本踢出局的落魄企业家的境遇收场，成为三十年中国民营经济发展史中当之无愧的几位主角之一。

中关村的代表人物--王志东

不知是刻意还是随意，作家凌志军记录中关村历史时，喜欢把人分为本地人或是外地人。按此方法，王志东是个地道的外来人。8月，他离开出生地岭南东莞的一无名小镇，先坐长途汽车，又坐火车，登上104路无轨电车，再换乘332路公共汽车，辗转两天两夜，来到了位处中关村的北京大学。

此后，中关村的人来人往，让王志东蠢蠢欲动。他最终还是进了中关村，开始在村里一家小公司里打工。整天泡在公司，白天拉客

户，谈判，拟合同，讲价，装货，中间调试，装机，配软件，培训，收钱；晚上熬通宵，学习新软件，硬件的安装，了解功能。他收集了所有最新的软件，俨然成了白颐路上小有名气的人物，收入超过北大的老师。

新加坡资政李光耀在这年发表了他对世界经济格局的一番见解，"现代的经济社会体系中的美国，只不过改变了一个中国一直以来信奉的"学而优则仕"改了一个字，那就是"学而优则商。""

李光耀的观点并非前卫。同年，中国经济学家张维迎就已经提出，希望中国人从"学而优则仕"转到"学而优则商"。张维迎说，如果把中国的地区差异做一个比较，可以看到，平均而言，政府官员占总人口或就业人口比例越低的地区，经济增长率越高。这说明政府官员比例的减少是促进经济增长的重要因素。

张维迎是在用思想挑战中国主流文化信奉的"学而优则仕"，而清醒过来的潘石屹和梁稳根则是在用行动实践着"学而优则商"。

1984年，潘石屹被学校分派到河北廊坊石油部管道局经济改革研究室。作为单位里，少有受过高等教育的年轻人，他博得领导赏识，被确定为重点培养的对象。单位新分来一位女大学生，潘石屹带着她领办公桌。这位同事对分配给自己的桌椅十分挑剔，挑了一个小时都没确定。潘石屹劝她凑合着用，对方却非常认真地说："小潘，你知道吗？这套桌椅可能要陪我一辈子的。"不经意的一句话触动了潘石屹。想到一张办公桌陪自己一辈子，他不寒而栗"难道这一生将与这套桌椅共同度过？"

潘石屹一个电话打到深圳，找到特区刚开放就南下创业的朋友。朋友告诉他深圳机会多，能赚到钱。潘石屹反问："要那么多钱干什么？"朋友举了一个例子："如果你有钱，你能买很多衣服换着穿。如果你没钱，衣服脏了没得换，只能忍。"这是有人第一次向潘石屹如此直白的解释"财富到底是什么"。

解释的结果是，潘石屹创业的念头像野草一样不断蔓延。春节一过，人啊变卖家当，辞职南下。到达南头关，身上剩下80多块钱，这便是多年后外界描述的潘石屹"创业资本"。没有边境通行证，"80元创业资本"首先是拿出50元请人带路，从铁丝网下面的一个洞偷爬进了深圳特区。

湖南人梁稳根比潘石屹早一年毕业。进入原兵器工业部涟源洪源机械厂后，不安分的梁稳根，经常在抬石头、挖土方、搬机器设备、爬上半空架设高压电缆的工作之余，和唐修国、毛中吾、袁金华三人讨论国有企业的出路，讨论市场经济的趋势。渐渐地，四人成了朋友。 1984年，梁稳根得到消息说，市场上羊供不应求，一头可以赚20来块钱。于是，还有些书呆子气的这四人，组建了个"贩羊组"，怀揣着宰羊刀、麻布袋和几件破衣服分头去了湘西、常德、甚至贵州的铜仁找羊源。

但是，梁稳根并没有对信息进行分析，待他买到一大批羊才得知，看涨的行情是由于外贸部门跟日本签了一个合同，过了元旦合同截止，价格就会跌。他赶紧把羊以低价卖给了肉贩子，总算钱赔的不多。可在电话机跟大熊猫差不多的年代，梁稳根失去了另外三人的联系。与此同时，唐修国、毛中吾、袁金华呆在新化火车站一个地下旅馆里茫然的不知道下一步该怎么办。联系不到梁稳根，三人焦灼不安。

第59节：1984：空前绝后(5)

终于等到梁稳根发来的电报，电报上却只有莫名其妙的几个字："羊不要，毛留"。三人百思不得其解。而这5个字被电报局当成特务的暗号，报告到当地派出所。三人被监控起来，一直等到梁稳根赶到解释。原来为节约电报费，梁稳根将"羊不要了，毛中吾暂时留下"省略成5个字。误会澄清，四人得以脱身，回到长沙。

与梁稳根是湖南老乡的傅军，在这一年开始对当官愈发感到倦怠。

在组织村民修枝柳铁路时，傅军父亲意外染病去世，已是校团委副书记的他放弃学业，参加工作成为公社的一名干事。哪知随后，傅军"坐着直升飞机升官"。19岁，当上公社党委副书记，两年后，成了几万人口的公社党委书记。后来上调醴陵市出任外贸局局长，这一年，他26岁。30岁，再次上调长沙，傅军出任省外经委工艺品进出口集团公司副总经理，已是湖南省委列定的"第三梯队"重点培养对象。"搞政治太难，有40%的时间好像都要去平衡各方面的关系，有一半以上时间是去开会，我觉得浪费了很多精力。"似乎看破政治"红尘"的傅军有了换一种活法的念头。

有的人开始思变，同样也有人选择固守，比如冯仑和史玉柱。

冯仑从中央党校毕业，第一份工作是留校任教，后主动要求到武汉挂职下放锻炼。一年后返京，因为既有理论素养，又有实践经验，他参与了中央政治体制改革，专门研究意识形态。此项工作结束后，他进了中宣部，后又进中央体改委下属的体改所。

以全县总分第一，数学119分（差1分满分）考进浙江大学数学系的史玉柱，大学毕业被分配到安徽省统计局工作，负责各种统计数据的分析和处理。实际工作中，史玉柱看到有很多数据的分析处理方法过于传统和复杂。他想办法说服单位领导，"电脑统计会更快、效率更高"后，领导拍板从广州买回一台电脑。此后，一段时间内，史玉柱闭

门编写统计软件。经过努力，非专业出身的他开发出专业的统计系统软件，效果明显。在河北唐山召开的全国统计系统年会上，史玉柱的软件向全国推广使用。

业余时间，史玉柱基于分析出的数据，写农村经济问题的文章，居然发表在权威的学术期刊上。安徽省副省长恰好关注这方面的研究，看了不少史玉柱的文章，很欣赏。出类拔萃的工作业绩和省领导的关注，上级决定将史玉柱保送到深圳大学软科学管理系进修研究生，并且许诺，"只要一毕业，马上定为处级干部"。

1984年10月1日，北京大学学生举起"小平您好"的横幅通过天安门广场。

好政策得人心，也振奋人心，国庆35周年庆典上，北京大学学生别出心裁地打出了一个意外的横幅--"小平您好"。画面瞬间传遍世界，成为标志性的符号，载入史册。

邓小平的改革开放让一代人深受其惠。因为仅仅在北大学生打出"小平您好"的这一年，就产生了好些日后中国的行业大王：焦炭大王李安民、锅炉大王梁文海、汽车玻璃大王曹德旺、汽车保险杠大王曹明芳、电水壶大王陈达、保龄球设备大王陈荣、软磁大王潘广通、稀土大王蒋泉龙、车桥大王李进巅以及缝纫机大王邱继宝……

1984年，丹东公务员李进巅自筹7万元资金，带着9个人创建曙光。起步之初，除了人，所有的都是租来的：租了二十多平方米的门面做厂房，租了一台手摇式的机床做唯一的设备，租借了六平方米的卫生间改做办公室。丹东的冬天特别寒冷，没钱买炉子，李进巅弄来铁桶，放些木柴取暖。他至今清晰地记得，就是在一个风雪交加的晚上，他和同事生产出第一台自己的汽车车桥--212型吉普车的车桥。12月30号的晚上，产品上实验台。李进巅十个人，焦急地等待实验结果。当产品非常均匀地运转起来后，十个大老爷们抱头痛哭。那已经是深夜了，没一个人感到寒冷。

被朱镕基称为"国宝"的民营企业家邱继宝，回想自己走过的路，只有四个字"冷暖自知"。

15岁时，邱继宝弄了一辆自行车拉人载客，被连人带车送到公社关了三天，理由是"搞运输队，搞资本主义"。出来后，邱继宝邀上老乡，"闯关东"给人补衣修鞋，一去就是三年。这年春节，邱继宝回到浙江，得知上海一家街道厂需要加工缝纫机零件。趁朋友办的一家乡镇企业春节放假，他租用这家企业的车床，从年三十到正月初五，5天6夜做出十几套缝纫机零件，赚了一小笔钱。

此后，邱继宝贷款300元租下生产队会计室，认准缝纫机市场。为了打开局面，他在上海第一百货商场经理办公室，磨了3个小时，要求只有一个：允许他的飞跃缝纫机在上海第一百货上柜。终于，商场经理转身对邱继宝说，那我们就试试吧。上柜那天，邱继宝特意设计了段广告词：飞跃是农民生产的缝纫机，性能以及质量都是农民品质的体现。

第60节：1984：空前绝后(6)

之后，为了与外商接触，帮助产品外销，邱继宝背着一台缝纫机就去了广州。因为是名不见经传的民营小厂，没有资格进场，他和他的缝纫机被拦在了场外。邱继宝不服气，与保安争执。结果寡不敌众，不但保安没收了缝纫机，罚款50元，还罚站了半个小时。

不甘心就这样回去，邱继宝每天在场外寻找机会。有天看到别人手里拿着的香港报纸，他突然有了想法。他赶往罗湖口岸，花500元请香港老太太代买了一本香港黄页电话簿。通过电话簿，邱继宝翻出全香港所有经营缝纫机的店铺，然后逐一电话联系，推荐缝纫机。在这个过程中，有位香港经销商告诉邱继宝：他的产品可能在中南美洲有一定市场。

挂上电话，邱继宝立即给各国驻华领事馆商务处和香港国际经销商发出信函。收到回复，他借来翻译，带上缝纫机照片和样品，踏上拉美、非洲之路。每到一个国家，邱继宝总会被国际经销商所轻视。但他每次都诚恳地说："如果要面子，你买日本货。如果想赚钱，请买我们的。"2000年，朱镕基到浙江召开民营企业座谈会，听完邱继宝这段经历后，他说："你邱继宝是个"宝贝"，是个"国宝"。"世事无常。2008年，号称中国最大的缝制设备企业的飞跃集团，飞跃的脚步暂时止住。由于业务不振，飞跃无力偿还所借贷的十七亿资金。被"逼债"之下，"国宝"邱继宝无奈向政府申请"破产"。

年底，许连捷创办的服装加工厂外来往进货车辆川流不息。就在此时，有人拿着一叠来自香港的卫生巾设备说明书，敲开许连捷家的大门。

一听介绍，敏感的市场意识让许连捷意识到"机会又来了"。他判断，完全依靠海外订单的服装和拉链加工业在福建各地野蛮兴起，利润越来越薄。卫生巾在中国市场几乎是空白，如果先人一步，抢占市

场……经过几昼夜思索，许连捷做出抉择，放弃服装加工，转产卫生巾。

当然，这一年也不是所有人都好，像刘永好正为个人与企业命运惆怅思虑、焦躁难安。张跃则比较郁闷。

4月，资阳县一个专业户找到刘永好，下了10万只小鸡的订单。没有顾虑后果的刘永好马上借钱，购买了10万只种蛋。可他万万没有想到，先期2万只小鸡孵出来交给专业户后，便听说专业户跑了。刘永好去专业户家追款，专业户老婆跪在地上，哭诉：2万只小鸡，一半在运输途中闷死，一半在家里被大火烧死了，现在已经倾家荡产。刘永好看到这样，什么都没说，离开了专业户家。

剩下几万只小鸡就要孵出来，而他已经没钱买饲料了，又恰逢农忙时节，小鸡卖不出去，借的钱也即将到期。刘永好绝望了。走投无路之下，他找到三位兄弟商量，"究竟是从岷江桥上跳下去，还是隐姓埋名跑去新疆。"最终，在兄弟的劝说下，刘永好决定不逃、不躲，留下来解决这个问题，"想来想去，既然农村没市场，干脆把种蛋和小鸡卖进城。"

四兄弟连夜编竹筐，刘永好一早挑着小鸡赶到20公里外的农贸市场。农贸市场的商贩都有自己固定的经营范围，彼此达成默契互不侵犯。初来乍到，刘永好想占个地，磨蹭了一天，也没成功。他干脆借了板凳，在市场坐了一夜，终于得到了一个位置。这一天，挑来的小鸡还算卖完了。此后十几天，刘永好和他的三兄弟，每天凌晨四点起床，蹬3个小时的三轮车到农贸市场，竟然卖完了8万只小鸡。

上一年，因为凭父亲关系，倒卖摩托赚了两万元的张跃，经营起了咖啡馆。咖啡馆里一切都模仿广州白天鹅宾馆的标准布置，桌子60张，服装、菜单，非常雅致。30名厨师都从广州请，60多个服务员都派到白天鹅接受培训，工资比别处高4倍。咖啡馆经营一年，张跃几乎不去管理，自然亏得一塌糊涂。

不管是否空前绝后，回顾1984，经济改革总是卓有成效的，虽然仍然有相当数量的海外媒体称"中国向西方开放是"非常初步的"（《新闻周刊》）"，"中国地方企业家缺少现代商业观念（《基督教科学箴言报》）"。

如今的天桥百货商场

北京天桥百货成为中国第一家股份制企业。被认为是拯救国企的良方的股份制改造，终于迈出实质性的一步。上海飞乐音响成为第一家公开发行股票的企业。有意思的是，美国纽约证券交易所的董事长范尔林访华时，邓小平思量再三，回赠的礼物便是50元面值的飞乐股票。后来范尔林的飞乐股票，通过多年送配，一股变成3183股，市值由50元变成最高时的10.76万元，回报率高达2152倍。而几个五道口研究生院的学生在合肥，面对整个金融界的前辈和泰斗，发布了《中国金融改革战略探讨》"蓝皮书"，合肥会议因此被认作中国金融市场改革的发端。

一个人有意识地进入到历史洪流的主流时，每一个奋勇向前的动作也就自然带有了重大的责任和意义。所以，有什么能比一大批民营企业空前绝后的兴起来的振奋人心呢？（不完全统计，另见年度延伸人物二）

第61节：1984：空前绝后(7)

姓名 1984年经历 现状

柳传志 创立联想 现任联想集团有限公司董事局主席兼总裁

倪振伟 联合清华大学100多位教授成立海华新技术开发中心 现任中科院计算所研究员

万润南

创建四通公司 涉嫌1989风波，外逃美国

段永基 现任四通集团董事长

王力 1986年去世

王辑志 离开四通

金燕静 创立信通公司 1993年，走私被判入狱八年。

王石 组建深圳现代科教仪器展销中心，即后来的万科 万科公司董事局主席

刘永美 创立华西希望集团 现任华西希望集团董事长

潘宁 任刚成立的珠江冰箱厂厂长，

即科龙的前身 2004年退位

李世鹤 创建全国第一家民营无线移动通信公司 现任大唐移动高级技术顾问，

被誉为"TD之父"。

李经纬 无意中看到一种运动饮料配方，创立健力宝品牌 2003年涉嫌贪污，被罢免全国人大代表，离开健力宝

任建新 创立蓝星集团 现任化工集团公司总经理，

2007中国经济年度人物奖

张芝庭 创立神奇集团 现任神奇集团董事局主席，

中国光彩事业促进会副会长

史晓燕 应聘外企前台，后创立了伊利诺伊集团。 现任北京

伊力诺依投资有限公司董事长

严彬 泰国回国创办红牛饮料。 现任华彬国际集团董事长

何著胜 创立后英集团 现任后英集团董事长

卢铿 创立维信集团 现任海尔地产董事长兼首席执行官

罗美元 创立忘不了服饰 现任忘不了服饰有限公司董事长

林聪颖 下海第一年遇人不淑，

第二年创立九牧王西裤 现任九牧王(中国)有限公司总经理

盛军海 在公社食堂一间200平方米的闲房，靠借来的2万元，撑起了罗蒙西服厂。 现任罗蒙集团董事长

刘革新 创立四川科伦实业集团有限公司 现任科伦集团董事长

张春来 创建中国第一家民营水泥厂 现任公司董事长兼总裁

谭传华 创立谭木匠 现任谭木匠控股有限公司董事长

邹国营 授命开创新厂，成就了帅康集团 现任帅康集团董事长兼总裁

于在青 海南赚得第一桶金，由此创立江苏琼花 现任江苏琼花集团董事长

邓建国 下海做起了信息生意，后成立广东巨星影业有限公司 2002年宣布退出影视圈

杨东红 创立东辉投资有限公司 东辉投资有限公司董事长

李中坚 先做贸易，后创建东方公司 现任东方公司董事长

它们是对这个时期商业状态的精确描绘。躁动纷争、狂飙猛进、万般豪情、千种激荡，希望在远方升起，明天会更好，难道不是吗?

第62节：年度延伸人物一：企业教父柳传志(1)

年度延伸人物一：企业教父柳传志

"他的情绪含而不露，他是孤独的。他的个性能激起人毫不掺假的忠心。他是冷峻果敢与无限宽容的结合；眼光远大与注重学究式细节的结合；坚定的意志与极端的敏感；外在的超凡魅力与内在谋略的结合。"

--菲利普·肖《毛泽东传》

30年的中国商业，只有标杆，没有偶像；或者说，只有偶像，没有标杆。但柳传志，中国IT龙头的缔创者，无疑因其卓越的商业才能让无数企业家顶礼膜拜，被尊为企业教父。一个风云人物，被大时代选中，那么一定也在某种程度上成就了这个时代。以至于很多人都有这样的希望--"如果我足够地努力，也可以像柳传志那样地成功。"

柳传志崛起于精英林立的中关村。

柳传志

1984年的中关村，改革的帷幕早已拉开。在"两通两海"红透中关村半条街时，不惑之年的柳传志结束了在科学院计算所外部设备研究室13年磁记录电路的研究。科学院一潭死水，让柳传志有了不得志的抑郁。正如他自己所说，"虽然也连续得过好几个奖，但做完以后，却什么用都没有，一点价值都没有。"此时，柳传志所在的研究所军心涣散，有些人下海，有些人去赚外快，再也坐不住的研究所所长曾茂朝决定办个公司，以解决资金紧张的难题。柳传志成为组建这个公司的最佳候选人。

与很多在中关村大红大紫的企业一样，联想做的也是贸易。早年涉嫌"买私"的柳传志，曾紧张自己成为"改革的牺牲品"，或者说害怕自己"在改革中犯错误"。命运的眷顾与垂青，让柳传志顺利圆满地走到今天，也使得他有理由自我白描为"快乐的老头"，一如私底下朱立

南说的那样，"很重感情，人也很风趣，很开得起玩笑，只不过外界把他神话了"。

1985年底，柳传志去了香港，他"能走就走，不能走，就坐车，电车六毛钱，汽车要一元钱，地铁太贵，一次没坐过。"此时的他，比现在中关村小老板去硅谷还寒酸。这一次，他拿到500台IBM电脑的代理权，成为联想原始积累很重要的一步。到1987、1988年，联想代理的ASTPC，一个月能销好几百台。

销售渠道畅通无阻，柳传志打算生产电脑，有人已经发出"祝愿柳传志能办出一个中国的IBM"这样的祝福。这种祝福在当时的柳传志看来，实在太过遥远。不过，梦想的实现总是需要脚踏实地的践行。处于计划经济时期的种种囿限，只有通过海外试水方可完成这次破冰之旅，虽有迂回，但也得到好处：外向型和产业化并步齐驱。事实上，这一步棋，柳传志立意高远，一下迈到香港。1988年春节，他软磨硬泡，香港导远终于答应与柳传志联合成立香港联想。

次年，德国汉诺威国际博览会上，联想凭借其设计的286微机收到订单。《人民日报》记者写道，"这家首次在国际市场亮相的公司竟一举获得来自欧美等20多个国家客商的订单：整套微机2073台，联想核心的主机板2483块。"有了自主品牌，联想的胆子越来越大，柳传志带领联想在中国的IT产业链上轻舞飞扬。

联想有一句听起来狂妄却异常经典的广告词"人类失去联想，世界将会怎样？"联想第十年，国家的开放政策正式到来。开放，意味着联想走向世界、与狼共舞的挑战即将开始。联想反复开会，只进不退、"拼死一搏" 成为结论。公司群策群力，成立微机事业部，这成为联想新起点。同时联想扭转了运行模式，以市场为导向，改直销为分销，扭转了联想微机的不利局面。4年后，联想生产了自有品牌的第一百万台个人电脑。联想的"拼死一搏"，成为扭转乾坤的回车键。

早在2000年，柳传志已将联想一分为二，分别交给了他苦心栽培的两位接班人杨元庆和郭为，自己"退居二线"。

杨元庆曾不止一次地感叹："柳总是个政治家"。不知这话该从何说起，至少这句话或多或少地暗含了对柳传志顺势而为的经营思路和心系国家的企业责任。1990年九江洪灾，中科院发文号召联想员工捐款。在香港的柳传志特意嘱咐秘书将捐款清单传真过去。一看捐款清单，柳传志非常生气，随手在传真件上作批示：国家遭灾、匹夫有责。捐款人数太少、数额太低，重新捐款。

就是这样一个忠肝之士，在2003年，极其吃力而艰难地了度过了人生的低谷。父亲的去世给柳传志太多的悲伤和痛苦。流传下来的祭文《怀念亲爱的父亲》，情真意切，即使是柳不相与谋者，都为之动容。据称，柳传志的咽炎也是那时留下的后遗症。一年后，未完全从悲痛中走出的柳传志代表联想集团在收购IBMPC的文件上签字，震惊世界。恍惚间，柳传志依稀记得，上任之初，联想只是IBM一个不起眼的经销商。不曾想多年后的这一刻，联想与IBM上演了"蛇吞象"的神话。走上国际化道路的联想"借船出海"，在中国民族企业国际化的过程中扮演了拓荒者的角色。但是，中国的"蛇"要吞海外的"象"，并非易事。中西文化的差异、经营模式的冲突等种种障碍，使得联想在与IBMPC的磨合中煞费苦心。三年后，"新联想"扭亏为盈，走出全球跨国并购成功率不足30%的诅咒。

逐渐淡出联想集团的柳传志，从企业家涉足资本界，转而成为联想控股总裁，旗下五家公司---联想集团、神州数码、联想投资、融科智地、弘毅投资先后完成了联想系的构图。

一将成名万骨朽。

北京大学何志毅教授曾在某一场合郑重其事地提问柳传志，"大概是从什么年份开始你不考虑物质而只是在乎精神追求？"柳传志略一沉吟，答曰："联想的事业打到香港那年"。的确，26年的经济变幻，有多少与柳传志一样的企业家，被刻上"悲情英雄"的符号，柳传志屹立不倒，终炼成教父级的声望。有媒体甚至称，中国企业和企业家的进

化，在柳传志身上都能找到影子。一切，在很大程度得益于他对环境的强适应力。他的"鸡蛋论"或许能给些许启示：

"企业要发展，周边的环境极为重要。对一个鸡蛋孵出小鸡来讲，37度半到39度的温度最为适合。那么，40度或41度的时候，鸡蛋是不是能孵出小鸡来呢？我想生命力顽强的鸡蛋也能孵出小鸡来，但是到了100度的温度一定不行了。对企业来讲，1978年以前可能是100度的温度，什么鸡蛋也孵不出鸡来。而十一届三中全会以后，可能就是45度的温度，生命力极强的鸡蛋才能孵出来。到1984年我们办联想的时候，大概就是42度的温度。今天的温度大概是40度左右，也不是最好的温度。因此，生命力顽强的鸡蛋就要研究周边的环境，一方面促使环境更适合，一方面加强自己的生命力，以便能顽强地孵下来。"

这就是企业教父的风范：有理想而不理想化；是改革先锋，却不做改革牺牲品。所以，他赢，我们心服口服。

年度延伸人物二：1984年的"大王们"

稀土大王：中国稀土控股有限公司董事长蒋泉龙

在出泥瓦匠的偏僻乡镇，蒋泉龙极其敏锐和果断地选择了生产稀土产品和赴港上市，这两个被认为"特立独行"的选择令他一鸣惊人。

第63节：年度延伸人物一：企业教父柳传志(2)

1984年，蒋泉龙从国企下海。他和妻子钱元英带着外出打工积累的3000元，回乡创办了戴红帽子的集体企业"宜兴镁质耐火材料厂"，开始了创业生涯。当一位朋友建议上市融资时，连股票都不会炒的蒋泉龙怦然心动。在以法国里昂证券公司为代表的豪华班底的推动下，改制后的中国稀土于1999年在香港联交所闪亮登场。蒋泉龙以持股70%的身份折合身价11.9亿元，位列2001年福布斯中国内地富豪榜第39位。"稀土富豪"的名号在香港很是出名。目前，"中国稀土控股"是中国南方最大的稀土生产企业。

焦炭大王：山西安泰集团董事长李安民，

1984年，在军队服役7年的李安民，组织七个困难户、七个残疾人和十三名干部，办起山西第一家私营企业--介休安民焦化厂，后经过几次重组成立山西安泰集团。

1987年9月，李安民带领技术人员，研制成"介休一号炉"，获山西省科技进步二等奖，国家农业部在全国推广。1991年，义安焦化厂与美国精泰科技集团公司、索之罗实业股份有限公司合资组成"山西介休安泰焦化有限公司"。

1993年7月由介休市义安焦化厂、介休市义安镇洗煤厂和介休市义安镇精煤发运站共同发起设立了山西安泰集团股份有限公司。2003年2月，山西安泰集团股份有限公司发行的"安泰集团"股票在上海证券交易所正式挂牌上市，成为山西省第一家完全由自然人发起设立的上市公司。

锅炉大王：山西环海集团总裁梁文海

1984年，梁文海创办环海集团，在国内最先推出环保节能型锅炉。1995年，梁文海积极响应中央倡导的扶贫光彩事业，组建贵州环海公司，投资1400万元组建了贵州最大的金属镁厂和特种水泥厂，被中央和贵州省作为中西部结合的典范和全国光彩事业的示范项目。

1996年，梁文海在甘肃兰州投资100余万元创办西北环海锅炉制造有限公司，在吉林敦化投资50余万元创办吉林敖东锅炉制造有限公司。

节能灯大王：浙江阳光集团董事长陈森洁

1984年1月，陈森洁来到阳光集团的前身--还是一家资产仅10余万元小厂的沥东灯泡厂当厂长。1994年组建"阳光集团"。2000年"阳光"在上海成功上市，陈森洁持有6.04%股份，是第二大股东。

汽车玻璃大王：福耀集团董事长曹德旺

曹德旺曾在家乡一家生产水表玻璃的企业做采购员。1984年，他承包了这家企业。1987年，他联合11个股东集资627万元，成立了福耀玻璃有限公司。在10年间，曹德旺不断引进技术，其产品除了在国内占有55%以上的市场份额，还从1990年开始出口，占据了北美市场约10%的份额。"汽车玻璃大王"的美誉由此得名。2004年，在世界经理人峰会上，曹德旺获得了"蒙代尔世界经理人成就奖"。

汽车保险杠大王：江南模塑集团董事长曹明芳

1984年，江阴市周庄镇工业总公司与香港乾丰塑胶公司共同投资32万美元创办江南模塑公司，时任周庄镇经委副主任的曹明芳受命出任合资公司总经理。那一年，周庄镇工业产值超亿元，成为江阴七个亿元乡之一。

1988年，上海大众桑塔纳轿车保险杠国产化项目招标，在全国60多家的竞标企业中，曹明芳的投标方案因投资最少、质量最佳、上马最快而一举中标，成为大众桑塔纳轿车保险杠独家定点生产厂。由此拿到了进入汽车产业领域的入场券。从此开始，曹明芳带领公司一直专注于保险杠生产，现在为上海大众、雪铁龙和通用汽车生产配套的前后保险杠，占据市场份额的70%。

电水壶大王：百灵达国际控股有限公司董事长陈达

1984年，年过半百的陈达和发妻在长沙长义街某工业大厦内建厂房，做起了熨斗装配业务，并起名为百达电器制品厂。近二十年来，陈达一直坚持传统小家电的制造。

陈达注册于百慕大的百灵达国际控股有限公司，生产基地在深圳宝安松岗，主要从事电水壶ODM订单，主要客户为欧美及澳洲的畅销品牌，金属类高档电水壶在英国市场占有率达30%。

保龄球设备大王：上海中路集团董事长陈荣

1984年，做过技术工人的陈荣，用自己的全部积蓄2000多元开办了一个纺织厂。1990年，陈荣毅然卖掉厂子，将所得全部投入中国股市，在资本市场一展雄风，使自己的资产在短时间内从1千万迅速增值到1亿元，成就一段资本传奇，也以此作为创建中路的原始资本。

1995年，陈荣投资8000万元进入专业保龄球设备供应行业，发展成为中国最大的保龄球设备制造商。

软磁大王：天通电子有限公司董事长潘广通

1984年，在郭店镇水机站工作的潘广通已年近五旬，他毅然带领乡亲集资八十万元，创办了海宁电子元件厂。在建厂之初，克服了资金、人才、技术、设备等种种困难，历经了多次试制失败的严峻考验，生产出了第一批彩色电视机用电源磁芯，一举填补了国内该项产品的空白，踏出了创业成功的第一步。

1993年，海宁电子改制为天通电子有限公司。天通电子是国内软磁行业的龙头，国内市场占有率达35%以上。2008年1月，潘广通因病医治无效，不幸去世。

"是谁在练太极风生水起？"

--周杰伦《双节棍》

第64节：1985：中国有了"万元户"(1)

1985：中国有了"万元户"

"万元户"这个新名词，席卷大江南北，深入到人的内心，演变为第一批"先富起来"的人的代名词：

尹明善和翟美卿挤进了"十万元户"甚至"百万元户"的行列；

唐万新终结了学生时代，走上"一入商门深似海"的人生道路；

吴仁宝带领华西人雨中宣誓，确立亿元村的目标；

为与港商合资，姜维坐上了去北京"找政策"的火车，最终得到胡耀邦的支持；

王中军"不务正业"，和朋友合办杂志《购物指南》；

张茵只身闯荡香港；16岁的黄光裕则跟着年长三岁的大哥黄俊钦远走他乡。

最高领导人对党的政治信念坚定不移，却又急切地改弦更张。从一月起，邓小平有意无意地在不同时间和场合谈中国的改革开放：

1月19日，会见香港核电投资有限公司代表团：实行对外开放政策会有一部分资本主义的东西进入，但社会主义的力量更大，会取得更大的发展。

3月28日，会见日本自由民主党副总裁二阶堂进：改革是中国的第二次革命。对于开放可能带来的消极影响，我们的头脑是清醒的，不是盲目的。

5月15日，会见新加坡前总理吴庆瑞博士：城市改革涉及到各个领域，是有风险的。但我们有勇气，有信心，相信是会成功的，当然也很容易出偏差。

6月29日，会见阿尔及利亚民族解放阵线代表团：深圳经济特区是个试验，它是社会主义的新生事物。

7月11日，听取中央负责人汇报经济情况时指出：改革的意义，是为下一个10年和下世纪的前50年奠定良好的持续发展的基础。

8月28日，会见津巴布韦非洲民族联盟主席穆加贝：社会主义的任务根本一条就是发展生产力。为了发展生产力，必须对我国的经济体制进行改革，实行对外开放的政策。

8月29日，会见日本社会党第二次访华代表团：有人担心我们的改革会导致资本主义，这是肯定不会的。

10月23日，会见美国高级企业家代表团：社会主义和市场经济之间不存在根本矛盾。问题是用什么方法才能更有力地发展社会生产力。

11月11日，会见美国前国务卿基辛格：要发展社会主义社会生产力，必须改革，这是唯一的道路。

邓小平了解，在中国，只有免除政治恐惧，才能保全创新因子。所以，他以国家最高领导人的身份，试图为改革开放找准一个清晰的原点，以此证明"中国第二次革命"的不可逆转。

改革开放既是中央的主旋律，也是全民支持和参与的事业。但是对于更多的普通中国人来说，他们关心的或许上升不到政治和意识形态的层面，而只是与自己切身相关些鸡毛蒜皮的小事：日子过得有没有更好？袋子里得钱是不是更多？

他们的日子当然过得更好，钱也越来越多，以至于"万元户"第一次公开出现在国家级的媒体上--新华社1985年第4期的《半月谈》："广西梧县潘地村，四五年间冒了富，全村30户人家，除了原五保户刘大娘年收入2000元外，都是万元户，小山村被人誉为"小金库"。从此，"万元户"这个新名词，席卷大江南北，演变为第一批"先富起来"的人的代名词。"致富光荣"的意识深入到包括翟美卿和尹明善在内的人心，他们不仅是第一批"万元户"的主角，更是挤进了"十万元户"甚至"百万元户"的行列。

关于翟美卿为故事主角的"范本"，流传的有好些。在故事里，她被描述成一个依靠个人奋斗费尽周折取得成功的女人。章节的开篇要从翟美卿21岁孤身闯京城讲起：在与朋友的聊天中，做服装的翟美卿

听说广东采购的家具在北京供不应求。她立即一个人跑到广州、顺德等地的家具厂，谈成了几十万的货品。家具运到北京，因为没有经验，很多家具在运送的过程中遭到破损。翟美卿想都没想，把破损的家具二折处理。出师不利，翟美卿选择主动去北京商场，打听市场消息。

零下20摄氏度，清晨5点，她坐公车从郊外进城，找到商场就问老总是谁。通过商场老总，她得知，床垫畅销，天天好多人买，在北京已经脱货。翟美卿当夜赶回广东采购，直接发往北京。春节销售旺季，翟美卿发来的床垫一天能卖二百多张。一张床垫赚五十，两百张，可以赚一万。接下来三个月，她走遍了北京所有商场，增加业务渠道。然后从广东运货，销售旺季一天能卖六百张床垫。市场反馈积极，翟美卿承包了一个集体所有制工厂，在北京生产，北京卖，一个月能赚三十万。

因为生意好，歹徒盯上了翟美卿。

第65节：1985：中国有了"万元户"(2)

晚上十一点，歹徒破门而入。翟美卿惊醒过来，一睁眼刀摆在了她的眼前。出于本能，翟美卿伸手夺刀。刀掉在地上，还是被歹徒抢到，一下子捅过来，插进她的嘴里，刺穿过去。这时有人听到争斗，向翟美卿的屋子走来。心虚的歹徒选择离开。临走怕翟美卿再喊，猛击她的右脸。后来整个脸部缝了17针，住了一个月院。两年后，歹徒被抓住，此时的翟美卿已经赚到了人生的第一个100万。又过了两年，瞿美卿认识了刘志强，两人结为夫妇，联手在深圳创办"金海马家具商场"，在国内首创仓储式家居连锁经营模式。

金海马集团董事长

有人做过非精确统计，创业成功率一般至多10%。对于一个46岁的中年男人，创业成功的可能性更是微乎其微。岁数是翟美卿两倍还多，重庆出版社编辑尹明善，在他46岁的时候，出人意料的选择辞职，成立了个人的"重庆职业教育书社"。更没想到，他编辑发行《中学生一角钱丛书》，突破千万册，畅销大江南北，为他挣了好几十万。不到4年，尹明善已然成为重庆最大的民营二渠道书商。尽管如此，他又干脆利落地宣告退出图书行业，"尽管当时这个行业活跃异常，但一眼见底，视形势而言，注定是一个做不大的行业。"

壮士断腕，需要勇气、魄力，更需要智慧。转型是企业成长过程的应有之义，可惜的是中国很多企业像无头的苍蝇，转来转去，将自己转向绝路。不过，在做与不做之间，在选择与放弃之间，尹明善懂得做减法比做加法更重要。他留心着能做大的行业，摩托车进入了他的考虑范围。

重庆"摩托帮"闻名全国，"嘉陵"和"建设"和一批生产销售摩托车及配件的民营企业汇集于此。一位经营校办摩托车厂的朋友向尹明善诉苦，他每个月需要几百台发动机，要到河南去买，价格高且质量差，本地的嘉陵、建设却不愿意把发动机卖给他这样的小厂。嗅出商机，

对机动车毫无了解的尹明善倾注全部的20万元，投资到自己的"轰达车辆配件研究所"，杀入摩托车行业。站在不到40平方米的租用车间里，尹明善对9名手下说"要造出全中国没有的发动机"。说这句话时，尹明善是重庆"摩托帮"不入流的人物，而回应他的是不理解的笑声。

与其说尹明善擅长创造，不如说他勇于探索。他左冲右突，突破口选在了"重庆建设集团"的发动机环节链上。他把建设集团维修部的发动机配件买过来，自己装配成发动机整机再卖出去。成本1400元，卖价达1998元，一倒手差不多有五百的中间利润。使配件要买齐也能买齐，同时不能让对方感到竞争，尹明善打起悄悄采购摩托零配件的"游击战"：今天买1号到10号零件，明天买11号到20号零件。然后，组装好的摩托车发动机一台台被卖出去，丰厚利润源源不断地收回来，一发不可收拾。尹明善发现了一条重庆市场上无人走过的捷径--建设集团对此自然浑然不觉，民营摩托小厂则敢想不敢做。

大概过了四个月，醒悟的建设集团，下令一个零件也不许卖给尹明善的公司。但有心的尹明善在组装发动机的第一天，就积极联系配套厂，设计自已需要的零配件。一不小心，尹明善做成了小池塘里的大鱼，他的冷门策略，至今仍然被许多行业里的隐形冠军所复制与模仿，这种复制，虽然有可能是无意的。而这条从夹缝中挤出的道路，十年后，把尹明善及其公司送上了行业的顶峰。

在这么一个矢志逐梦、意气风发的时代，与翟美卿和尹明善相比，唐万新的存在让我们有些难过。这年，他赚到了六十万，可随后因为义气与莽撞，负债累累。

2月，唐万新再次中途退学，这成为他学生时代的彻底终结，从此走上一条"一入商门深似海"的人生道路。少年时期的唐万新勤于学习，为师长所喜爱--时至今日，他仍于一些老师保持着不错的关系。但同时他又心存高远、志在凌云。

唐万新出生于新疆乌鲁木齐市，父母都是支边干部。家里兄妹五人，大哥唐万里、二姐唐万华、三哥唐万平、四哥唐万川和排行最小

的唐万新。怀揣着理想和浪漫支边的唐家父母，从没有想过，自己"万里平川一片新"的几个儿子，有朝一日会以"德隆系"在中国金融市场掀起酣然大波。

1981年，唐万新考取山东华东石油学院。入学后，他发现专业和自己"成为物理科学家"的理想相去甚远。一年半后，一个电话打回家，唐万新告诉家人自己退学了，连专程赶去的大哥也没能劝阻。两年后，经过复读的唐万新参加高考，成绩达到了复旦大学物理系的分数线，但高考录取制度的限制，仅被新疆石油学院录取。在这里，他仍然没有完成学业。经商的热潮延伸进了高校，新疆石油学院在吉木萨尔县开办的一家农场，由于经营不善出现了严重的亏损。唐万新向学校毛遂自荐要打理这个农场，获得了批准。遗憾的是，最终他没能让农场扭亏为盈。

第66节：1985：中国有了"万元户"(3)

80年代，稀缺经济风行，谁捕捉到消费者的需求制高点，就等于攥住了"钱袋"。1985年，唐万新和初中及华东石油学院的同学一共7人，合伙承包下乌鲁木齐市园林处知青社经营的彩扩业务。彩色照片洗印业务在全国方兴未艾，一台彩扩设备的价格在百万元以上。经济相对落后的乌鲁木齐，拥有彩扩设备的彩扩社凤毛麟角，洗印一张5寸的彩色照片价格大约要7毛到8毛钱。经济相对发达的广州，设备充裕，洗印同样一张照片的价格不到3毛，效果远远好过乌鲁木齐。

中间的差价，让唐万新找准盈利空间。他在乌鲁木齐贴出海报，承诺以6毛钱每张的价格进行彩照冲印。收集了足够的底片后，他用从同学那借来的钱买了一张飞往广州的机票。当时从乌鲁木齐飞往广州的机票价格是280元，相当于一个大学讲师的月基本工资。高成本让唐万新一开始并没有迅速赚到很多钱，却赢得了声誉，打开了市场。前3个月，唐万新几乎每3天要跑一趟，第一天去，第二天回。

那时还没有融资的概念，唐万新的潜意识中已有了"借鸡生蛋"的资本运营方式：以公司的名义招工，让受聘者交上一笔押金。利用这些押金，去商场或店面租赁一个小小的门脸或柜台。然后一张桌子、一个人、一本收据，再贴上"彩色扩印"几个字，作为接收洗印业务的网点。久违市场的中国，蕴涵的巨大生利空间由此可见一斑。赚取从夹缝中抠出来的财富，让他在乌鲁木齐相继拥有了近20家连锁社。

与此同时，底片的运输也有了新的方法。唐万新通过给一些去广州的乘客补偿，让他们顺路把胶卷带过去，交由在广州的工作人员完成冲印。后来，他们跟广州的彩扩社形成了稳定的合作关系，底片开始通过特快专递的方式运输，成本大幅减少。有了资金，唐万新买回一台二手冲洗机，价格再降，比市场便宜了60%，进一步使市场占有率达到了80%，连本身拥有彩扩设备的彩扩社也被挤垮。一年下来，唐万新收获了60万元。同时也在一次次的南方之行中，收获了新鲜的

观念和智慧。市场经济那开放、充满活力的氛围开始深深的吸引他，他开始迷恋这个让他游刃有余的平台。

业务做大，唐万新的心也跟着变大。他不再满足于彩扩业务，谋求多元化的发展：针对自行车被盗问题，他资助一位同学完成自行车车把锁产品的开发，成立了将军锁厂进行生产，但设计存在重大缺陷，将军锁厂被提出诉讼，生产许可证也被撤销；承包自治区科委下属的乌鲁木齐市新产品技术开发部，出资研制能接收前苏联的电视节目的卫星接收器，可研究成果被挖了墙角；同年经销广州"翠竹"牌饲料添加剂，业绩不佳，潦草收场。

成功没能如期而至。1988到1990的三年里，唐万新陆续做了人造毛、航空俱乐部、电脑打字、名片制作复印、边贸、油田贸易、大、中学生课外辅导材料服务、魔芋挂面厂、玉石云子加工厂、小化工厂、服装自选店、软件开发等生意。每一次尝试都弄来一堆设备加一群人，最后均以失败告终。他做彩扩赚的钱几乎赔了个干净，银行的帐户上剩下3万元，欠款却达到180余万元。

梦想被蹂躏，甚至是粉碎。再回首已是无语凝噎，唐万新第一次想到了放弃。

梦想没有高低贵贱，却有大小。当有小部分人为万元户而"魂牵梦萦"，并成为万元户时，吴仁宝已经带领着华西村确立了"亿元村"的目标。

8月上旬，华西村接到江西南昌郊区人民政府的邀请，出席被舆论称为中国农村"六雄会"的会议。参会单位除了东道主南昌顺外村外，还有天津大邱庄、河南刘庄、上海马陆村、广东联星村，都是在当时中国农村赫赫有名的农业先进典型。

接到邀请，吴仁宝派出代表参加交流会。会上，大邱庄的介绍让华西村的代表颇为震惊--1983年，大邱庄的工农业总产值即达三千零二万。会后，主人安排游览，华西村的代表坐不住了，赶快动身返回向吴仁宝汇报情况。汇报激起了吴仁宝的忧患意识，"大邱庄能如此出

众，必有高明之处。"他感到莫名的压力，随即召开全村会议，激动地说："不登泰山，不知天高地厚。大邱庄的成就告诉我们要在荣誉面前找差距，成绩面前找不足。华西村离事业的颠峰还早着啊。"

8月19日，赤日炎炎的南京雨花台烈士群雕前，一群来自华西村的农民肃然而立。吴仁宝站在队伍前头，缓缓举起右拳，带领党员、干部们宣誓：苍天在上，大地作证，我华西的一百多名党员和村民代表，今天，面对先烈庄严宣誓，我们和华西的老百姓要有难同当，有福同享，决心苦战三年，目标一亿，谁若三心二意，老天不容，百姓不容……

宣誓尚未结束，吴仁宝泪流满面，身后的人也都热泪潸然。突然，雷声大作、骤雨倾盆，泪水、雨水交融一起。吴仁宝继续面对着一群老少爷们，大声说："我们跑了两百多公里的路，来向革命先烈宣誓，就是要实现我们制定的亿元奋斗目标，要实现这一奋斗目标，关键是我们这些党员和干部……我们搞经济、搞建设，也要像革命先烈那样，舍生取义、视死如归、生命不息、冲锋不止。我们要不怕牺牲?克服困难。党员、团员打先锋，干部、骨干挑重担。决战三年，实现"三化"、"三园"亿元村……"

第67节：1985：中国有了"万元户"(4)

雨停了，这群华西人裹着一身湿漉的衣服乘车回到华西。次日，吴仁宝主持三年承包合同的签字仪式。他带头签字，如果完不成目标，家产全部归公。接着，干部、党员一个个跟进，八十名承包者逐一立下军令状。之后，华西村总产值达到了2700万元，第二年达到7500万元。第三年产值超过1亿，实现"苦战三年，目标1亿"的誓言。

神采奕奕的吴仁宝

1985年，大邱庄与华西村的背后，还有一段关于禹作敏和吴仁宝的故事。

吴仁宝去过大邱庄，禹作敏的作为和成就给他留下了深刻印象。因而，某种程度上，吴仁宝很佩服禹作敏，但又看不惯禹作敏唯我独尊的作派。他感到禹作敏身上潜伏着某种说不清的危机。私下里吴仁宝对禹作敏直言相劝，话中甚至带有告诫的成分，"老禹，你这一辈子小事是出不了，谁想轻易动你，难。可要出事就可能是大事。"禹作敏一声不吭，抽着烟凝神静听。

"你我这样的企业家是靠改革开放政策，做出了一点成绩。党和人民给我们的荣誉和地位够多、够高了，我们要头脑清醒，要有自知之明，摆正自己的位置。"吴仁宝说着拉了拉禹作敏的手，"这些话也是对我自己说的，我们共勉！"禹作敏的喉结动了一下，却听不出说了什么。

吴仁宝担心得到应验，禹作敏因窝藏罪和妨碍公务罪被捕。之前，当辗转打听到禹作敏愚顽硬顶，有关方面可能要"动"他时，吴仁宝派华西村党委副书记专程去大邱庄面见禹作敏，以劝说挽救。副书记对禹作敏说："吴书记非常关心你目前的处境，要我转告三句话，一要头脑冷静清醒；二要认错检讨；三要一切按法律办事，贡献再大也代替不了法律。打死人的又不是你，别护着，交出去，事情就不会那么严重。"

"谢谢，"自以为是的禹作敏话没听完，将手头的半截烟掐灭捻碎，硬邦邦地说，"我一不出卖大邱庄，二与大邱庄共存亡，准备死在大邱庄！"副书记黯然返回。吴仁宝闻讯，叹道："他太张扬，锋芒毕露，太不顾虑后果。法律就是法律，天王老子也不能触犯。"终于，禹作敏死在狱中。消息传来，吴仁宝深为惋惜。

如果为吴仁宝与禹作敏赋予经济角色，他们都是改革的产物。然而，相同的改革环境，却产生了冰火两重天的经济作品。这，恰恰印证了改革开放所带给社会的跌宕起伏。

改革，与政治有关，与经济环境有关，更与每个个体相关。由于个人机遇、品行的不同，他们的命运在相同的改革浪潮的驱动下，奏出不同乐曲。所以，改革，成就英雄。

1979年《时代》周刊说，邓小平获选为"年度风云人物"是因为他把中国的大门向世界打开了，让中国走向世界，同时让世界走进中国。7年后，邓小平再次当选1985"年度风云人物"。这一次是因为他对中国持续不断的改革比1985年发生的其他所有事件都更有可能改变历史的进程。《时代》周刊在《告读者信》中称，能够两次当选该刊"年度风云人物"的，从前只有丘吉尔、艾森豪威尔等少数几位领导人。

《时代》周刊1985年"年度风云人物"遴选于11月。最先被提出来的人物是南非诺贝尔和平奖获得者黑人主教图图，南非黑人领袖曼德拉，苏共总书记戈尔巴乔夫，以及美国总统里根。但在周刊高级编辑会议的讨论中，四人都没有得到普遍支持。这时，邓小平的名字被提了出来。正巧，首席驻外记者邓肯刚从北京回来，他大力举荐邓小平，并谈了四点看法：邓小平推行的改革开放政策，深得中国人心，世界1/4人口的生活因此得到改善；世界1/4人口生活的改善，有助于保持世界局势的平稳；中国经济政策的彻底转变，如果确实有效，将意味着对苏联模式的共产主义提出了另一种选择；这个转变，无论在正面还是反面，都将影响世界其他社会主义国家和第三世界国家。

邓肯所举的理由说服了犹豫不决的高级编辑们，不过还要得到周刊总编辑格伦沃德的首肯。格伦沃德提了几个问题：邓小平的政策会不会失败？人民的支持有什么征象？得到的回答是：中国人民支持，高低潮也许会出现，但是回到"文革"时代却不可能。中国农村新房屋的建造是人民生活改善的明证之一。"好，就用邓小平吧。"格伦沃德下了决心。而邓小平语录之一，"不管黑猫白猫，抓住老鼠就是好猫"也被摘登在了《时代》周刊之上。

如果说，邓小平是当年年度的国际风云人物，那么在国内企业家中万冠华和姜维的风头则是无人能及。1月23日新华社福州电，"农民企业家万冠华最近被福建省闽侯县第十届人大常委会第二次会议批准任命为副县长。"

万冠华1962年创办双龙工艺厂，初期资金180元，工人7人。"文革"中，工厂几乎人散厂毁，几经起落。直到国务院颁发《关于发展社、队企业若干问题的规定》，双龙大队把工厂的人权、财权、生产权完全交还给了万冠华。他设置了50多名推销员，一方面推销产品，另一方面收集全国小商品信息，形成一套信息网络。在市场上许多厂家因材料缺乏停产一些民用产品时，万冠华反其道而行，利用替代材料予以填补并独家生?。锈花圈和羊毛针产品，曾创下了全国总产量的一半或近一半的记录。他还制定有关生产、销售、成本等管理制度，出台了100多条奖惩条例。自己严格自律，对亲属更是严格要求，有亲戚在推销产品中弄虚作假被开除。重新回到万冠华管理的工艺厂，一年能签订近万份合同，产品甚至远销英美国际市场。但九十年代初，万冠华盲目强力扩张，致使企业高筑债台。同时，随着改革开放深入，产品技术含量提升，工艺厂的产品失去竞争力而淡出市场。为偿还不良贷款本息，工艺厂破产，万冠华退出了历史舞台。

第68节：1985：中国有了"万元户"(5)

这年春天，为了有一个法人身份，从而能与港商合资，姜维坐上了去北京"找政策"的火车……

五年前，大连市文化局接收了400多名回城人员，营级干部姜维是其中之一。在等待安置工作的8个月，姜维感到了烦躁。他想自己做点小生意。想法一说出来，姜维的父母坚决反对："好人都有工作，没工作的人才干个体户"。一直到冬天，姜维才说服父母，借了妹妹当临时工挣的400元，买了台"海鸥"相机，在大连市动物园的门口摆起"照照看"照相摊。

上世纪80年代初，姜维在公园门前摆"照照看"摄影摊。

第一天挣了三元，可仅81年劳动节一天就挣到了500元，顶普通工人两年多的收入。虽然钱挣得不少，姜维却得不到理解和尊重。两个不满20岁的工商部门的工作人员，随便找点茬，就能像训儿子一样训他。个体执照动辄被没收，再求爷爷告奶奶要回来。1983年严打，一句"净化城市"，姜维们像尘土样被清出营业场所。斯琴高娃到大连拍电影，约姜维见面。他很想但没去，"想到高娃已负盛名，自己却是个体户，心理有隔阂。"

1983年8月30日，姜维正在吃晚饭，收音机中传来胡耀邦的声音："从事集体和个体劳动同样是光彩的，因为你们为国家和人民做出了贡献。"泪水瞬时冲出眼眶。第二天，姜维和几个认识的个体户买了登载胡耀邦讲话稿《怎样划分光彩与不光彩》的《大连日报》。几个人停下生意，坐在一起读报纸，边读边哭。路过的行人感到奇怪，走过来问怎么了，姜维抬起头说："胡耀邦说我们是光彩的。""从那天起，我开始激动万分地活着，终于觉得活着有意义了。"

阴霾为之一扫，"姜维影术社"正式在大连中山路挂匾开张。市委书记胡亦明见到姜维，拍着他的肩膀风趣地说："三国的大将今天登场了。好好干，闯出条路来，带动更多的人走自谋职业的道路。"一位香

港商人到大连考察投资，了解姜维情况后，愿意与他合资经营。但在准备签合同时，政府忽然告诉：不许再提合资的事了。姜维不肯放弃，决定到北京去"找政策"。

北京，辗转奔波近三个月，姜维无数次被拒之门外。终于，他见到了时任团中央第一书记、中央办公厅主任王兆国。在王兆国的安排下，全国人大副委员长王任重在家接见了姜维。近四个小时的谈话，王任重说，要将事立即报告给胡耀邦，同时写信给国家工商局局长任仲林，要他妥善考虑姜维的要求。于是，国家工商局，有了四位司局长与姜维的一段谈话：

姜维问："个体户怎么样才能有法人资格？"

任仲林说："那只有将个体户变成私营企业。"

姜维说："那就变"。

任仲林严肃地说："同志，你知道吗，我们党在1957年向全世界宣布，经过社会主义改造的伟大成果就是取消了私营企业……你一句话，变了呗，怎么变，我可说不好。"

另一位司长说："姜维同志，还有一个问题，那就是雇工问题。根据规定，雇工不能超过八个人，否则视为剥削。"

姜维急了："我不管，反正耀邦同志说我们是光彩的，我是共产党养大的，我不会剥削人，也不会当资本家"。

任仲林笑着说："不要着急，正是耀邦的讲话，才给了我们来同你研究你提出的问题的勇气，如果你作为私营企业同港商合资办企业，那你就是资本家，不过你是我们党培养起来的资本家。现在任重同志这样关心你，相信党中央，相信耀邦同志吧。"

这次谈话过后，姜维借住在北京朋友家里等待消息，一天突然家里来了两个人：王任重的女儿王晓黎和胡耀邦的儿子胡德平。经过交流，胡德平蹬着一辆旧自行车，带着姜维写的材料走了。临走时，告诉姜维"很快就会有结果"。果然，第三天姜维接到国务院经济法规研

究中心通知，要他到中南海参加研究成立公司一事。参加会议的有全国人大、国家工商局、对外经济贸易部、海关部门相关人员。

当时会上争论火药味十足。"让他试一下嘛"。胡耀邦的一句话，催生了中国私营企业第一人。4月13日，大连市工商局，一位在50年代社会主义改造中消灭私有经济的局长，极不情愿地发出了全国首个私营企业执照。新华社为此发通稿：姜维创办的光彩公司的成立，标志着销声匿迹20多年的私营企业又重新出现在印着国徽的文件上，姜维也将作为中国第一家私营企业经理载入中国经济体制改革史册。

9月下旬，三辆面包车颠簸在已被大雪覆盖的二郎山上。从康定出发，胡耀邦沿红军走过的雪山草地，对川西北部高原和陇南进行视察。十多天的时间里，一行人驱车两千多公里，两次翻越海拔四千多米的雪山，视察了甘孜、阿坝两个藏族自治州和甘肃陇南专区的十多个县区。

胡耀邦重走长征的同时，张茵，一个女人，只身闯荡香港。16岁的黄光裕则跟着年长三岁的大哥黄俊钦远走他乡。两人不约而同，义无反顾地踏上了彼此人生的创业路，经过厚积薄发最终一鸣惊人。

第69节：1985：中国有了"万元户"(6)

玖龙纸业董事长张茵

27岁的张茵，在面对年薪50万港币的职位时，做出带着三万元钱去香港创业的决定。最初她做过人参须贸易，印过名片。对废纸生意，像多数女人一样，她觉得太不卫生。80年代，中国造纸用速生林建设滞后，大部分高档纸原料都需要进口的废纸和木浆。偶然的机会，国内一家造纸厂厂长告诉张茵："废纸就是森林，将来造纸业肯定要从资源造纸向再生纸发展。"内地纸张短缺的现实和巨大的市场潜力，第一次让张茵心动不已，她做起了废纸回收生意。

刚入行，张茵每天清早起床，挨个商行收废纸，跑码头看船运。一次和澳门商人谈好300万港元的生意，对方给她开了张300万韩元的支票。一气之下她半夜孤身追到澳门，把支票换了回来。张茵说："在那里人家要让你"蒸发"是很简单的事，但那时就没有一个怕字。"但她还是因为冒失地打破了香港纸业沿袭多年的"潜规则"，降低往纸浆里面掺水的比例，遭到了香港黑社会的恐吓。不过，她没有屈服。

香港那几年，是金融和地产业最热闹的几年。张茵很冷静，没有被迷惑，她非常专注的从事废纸回收。坚持，加上恰好赶上香港经济的蓬勃，6年内张茵完成了资本积累，成了当地最大的废纸出口商，业务增长迅速，不仅供应中国内陆，也卖到东南亚各国。

广东人张茵，继续南下香港；广东人黄光裕则一路北上，"漂"到北京--那个他认为个头最大的城市。

黄光裕原名黄俊烈，在兄妹四人中排行第二。1985年，初中生黄光裕随着大哥身揣4000元钱离开家乡。到北京之前，兄弟二人先在广东收购了批电子表之类的百货，然后到内蒙古销售。在当时，黄氏兄弟的行为仍可以归于"投机倒把，扰乱市场秩序"一类，担忧是不能避免的。所以，稍有获利后，两人决定离开内蒙古。

黄光裕一脸茫然地问大哥："中国哪个城市的个头最大？"黄俊钦说："北京，上海，广州都够大的。" 两人找来一张地图，反复从地理面积上比较北京，上海，广州，最后觉得北京最大，还是首都，便决定前往看看有什么机会。

第一次走出北京站时，为了找一家每天五毛钱的地下旅馆，两兄弟上了一辆人力三轮车。花了一元钱，三轮车在绕了一大圈之后，将他送到其实离车站不远的旅馆。第二天早晨，走出地下旅馆，面对着北京这座陌生的城市，黄光裕有种莫名的亢奋和激动。

几天后，二人找到位于珠市口东大街420号的一个服装厂的门市部。这是一个上下加起来尚不足一百平方米的二层小楼，地角偏僻，人流也不太多，但租金相对便宜。最关键是黄光裕喜欢服装店的名字--国美服装店。而后，黄光裕通过广州的关系，调来了价值15万左右的衣服。

在很长一段时间里，兄弟二人起早贪黑，可每天只能做几单生意，挣几十块钱，服装店的衣服远不如想象的好卖。由于服装店生意萧条，黄光裕经常跑到街上看别人的生意是怎么做的。经过观察，黄光裕发现，凡做家用电器买卖的，不论大店小铺，只要柜台里有电器卖，生意都挺兴旺。两兄弟一商量，"家电相对比较定型，货也不愁卖"。2个月后，黄光裕和黄俊钦放弃了服装销售，共同创立国美电器，经营市场化程度相对较高的进口家电。

凭着从银行贷到的几万资金，黄光裕开始第二次创业。但跑完各种注册手续，再装修店面，真正用于进货的流动资金所剩无几。没有充裕的资金，柜台里空空荡荡，没有货来支撑店面。最后，黄光裕想出"货不够，纸箱凑。" 他找来大大小小的各色家电纸箱摆满店铺的货架，同时在柜台的显眼处，又摆上真货当样品。进进出出的顾客，看着一屋子的纸箱，无不以为国美商品丰富、货源充足。而只有箱子没有货的却给人一种货物紧俏的感觉，反倒激起购买欲望，黄光裕借此

推出接受预定的业务。恰逢临近春节购物高峰期，国美电器吸引了不少顾客的光顾。

生意走上正轨，手上有闲钱的黄光裕打起了广告。他利用《北京晚报》中缝打出"买电器，到国美"，同时刊登电器的价格。当时报纸的中缝还是"白板"，广告价格便宜，每次800元，国美一包就是10年。此后，黄光裕与黄俊钦在经营上的分歧日渐加大，决定"分家"。

改革开放第七年，中国的青春期。改革正在加速，社会日益开放，领袖运筹帷幄，人们信心满满。

诺基亚终于从芬兰来到了中国，与它一起来的还有英国的"威猛"乐团。前者给中国人带来了观念的转变，而对于后者中国新闻周刊评论说："这支被误解为摇滚乐队的偶像组合来华的历史意义，远远大于他们对于中国流行音乐的影响力。"

进入中国的远不止诺基亚和"威猛"乐团，还有美国电影《超人》。作为最早进入中国的美国进口大片《超人》，上演不久就被有关部门禁了，经过一段时间争论才又正式上演，百场爆满一票难求。还有清一色来自国外参加"首届上海国际汽车展"的外国汽车厂商：奔驰、大众、马自达、日产、雷诺、雪铁龙、福特、通用、菲亚特等全球汽车巨头悉数到场。开幕第一天，共有2万多人参观了车展，上海市市长汪道涵陪同土耳其政要参观了展会。

第70节：1985：中国有了"万元户"(7)

西方引进的"性学"书籍和文章也在中国公开出版，"婚外恋"、"情人"、"性生活"、"做爱"等词语开始出现。弗洛伊德的《爱情心理学》被译介到国内，掀起一阵弗洛伊德热。就连美国副总统布什也跑到中国的成都，给四川大学几百名大学生讲"我们满怀热情地相信我们的资本主义制度和私有制，这种制度使我国变富。"布什讲得很慢，听众大多都能听懂。

国外的很多人与物不约而同地选择在这年与中国"第一次亲密接触"，但挣了些钱的王中军却有了出国的想法。

机关干部王中军，在工作的第二年便"不务正业"，和几个朋友合办一份产品类杂志《购物指南》。杂志出了一期，口碑不错，可第二期期接不下去了，因为《购物指南》全部成员都是兼职。于是，七八个人集中在王中军家，碰头开会研究。讨论的半天，结论是"应该有个专职的人，才可能做成"中国最优秀的产品类杂志""。辞职就是砸"铁饭碗"，大家都沉默了，局面僵持下来。"我辞职吧！"杂志主编王中军打破僵局。几秒钟后，大家反应过来，拍着胸脯安慰25岁的王中军。

1985年，王中军从国家物资局辞职。从单位出来，王中军第一件事是回家向女朋友"先斩后奏"，得到的答复是"辞就辞，最多上街卖菜"。随后登门向未来岳父解释，这位时任大兴县县长的"老革命"，思想开放，"搞个体，这是年轻人的发展方向，支持你。但有一个条件，辞职前先和我女儿结婚。"

安抚工作进展顺利，杂志却出了问题。王中军办完辞职，不到10天，出版局出了红头文件，判定杂志是"非法刊物""。创业未成，王中军先失业回家，"每天看着老婆、岳父、岳母去上班，自己却只能呆在家里，心酸啊……"一起办杂志的朋友们觉得对不住王中军，想方设法找些"零工"，让他发挥特长：好封面20元，插图15-20元，最好挣的是

小人书，一本能挣1000多，一个月画一本。随后，他"拍明星挂历"、"拉广告"，一年能挣到30万，拥有了第一部汽车。

中国电影业的"大腕"：王中军

当中国向西方敞开大门时，也许没有料到基督教的思想、萨特和弗洛伊德的哲学和"资本主义"流行音乐的个人浪漫主义也会通过敞开的大门进来。事实上到80年代中后期的时候具有世界眼光的一代城里人已经出现。日子宽裕起来，王中军想到了出国，"自己定两个目标，一拿到一个学位，二回国前要攒足10万美金。"

1985年，如果先跳出民营经济发展的圈子来审视整个中国社会，那么柏杨的《丑陋的中国人》出版的应该值得我们记住。书中提出的"龙虫说"："一个中国人一条龙，三个中国人一条虫……中国人窝里斗天下闻名，中国人打仗打不过日本人，做生意做不过日本人，中国人永远不团结，似乎中国人缺少团结的细胞"，可谓一针见血。刺痛了许多中国人的心，也刺激了许多中国人的反省。

多年后，一个外表憨厚的企业家以自己象棋式的经营方式，挑战柏杨的观点，并崛起于中关村--这个号称中国商业竞争最惨烈，企业死亡率最高的地方。

这位企业家要求公司的员工不准勾心斗角，甚至与竞争对手之间也要和平相处。他归纳出中国人的传统思维是"麻将思维"，而老外是"桥牌思维"，前者讲究互相拆台，后者需要相互配合；他总结出"六赢"理论，意思是做生意应该是你好，我好，大家好；他提出1+1=11，表明合作的力量是质变而不是量变的。

因此，他的企业比其他中国企业更容易被世界认可。当很多本土企业还在用国内利润补贴国际市场时，他已经将一家本不出色的小公司做成为令同行胆寒的重量级企业，大把大把的数着老外的钞票。

贴上"六赢"性格标签的这位企业家叫冯军。

1985年，《中国企业家》创刊，日后包括李东生在内的许多杰出民营企业家都登上过了这本杂志的封面。不过创刊号的封面人物还是

当时首钢集团的老总周冠五。此时28岁的李东生刚出任TCL通讯设备有限公司总经理。10月、11月间，他带队到西安参加全国邮电系统的一个订货会。当时TCL刚生产出自己的电话，用摆摊的方式，低声下气地向与会者推荐。最后签下10张订单，订货量还不够此行的旅差费。

这一年，机载火控雷达专家倪润峰入主长虹，多年后此人发动国内彩电内战，被称为"价格屠夫"。内耗后，包括长虹在内，元气大伤的中国彩电业，在与国外品牌抗争中一败涂地。倪润峰家乡山东，张瑞敏任职青岛电冰箱总厂(海尔前身)厂长。上任伊始，他做出惊世之举：召集全厂职工把76台不合格的电冰箱全部砸毁，三年以后，海尔捧回了中国冰箱行业的第一块国家质量金奖。

北京，中科院下海一年的科技工作者柳传志出现在IBM公司PC代理商的招标会上，坐在最后一排的他表现得诚惶诚恐。

这一年，产品生产原料紧张。周耀庭去政府部门争取指标，回答是"因为你们是乡镇企业，不可能给一公斤棉纱。"周耀庭争辩说，国营企业是老大哥，我们乡镇企业是小弟弟，小弟弟向老大哥学习，能不能让纺织公司给我们一点儿棉纱？部门干部回答："你乡镇企业是小弟弟吗？称不上。"20年后，对着中央电视台的镜头，周耀庭感慨地说："国营企业是老大哥，乡镇企业不是小弟弟，乡镇企业是私生子。那时候，我们乡镇企业得到的是私生子的待遇。"但是，这一年，中国民营经济的发展在集体、乡镇、三资的名义下，已经"犹抱琵琶半遮面"……

第71节：年度延伸人物：翟氏夫妇

年度延伸人物：翟氏夫妇

如果把经济改革看成是"一个人的战争"，那是对个人英雄主义一厢情愿的崇拜，很难取胜。在改革进程中，总有一些色彩让人眼前一亮，如财富榜上的"夫妻档"。他们因珠联璧合而在驰骋商场时所向披靡。翟美卿、刘志强夫妇，就上演了一幕"夫妻双双创财富"的传奇故事。

1985年，翟美卿放弃铁饭碗，千里走单骑，独自一人经历了个体户的酸甜苦辣。直到1990年，卖过衣服、家具的翟美卿，赚得100万。凭借原始积累，她先后在广州和北京办了沙发厂和床垫生产厂，产品也风靡全国。

如果硬要给翟美卿的事业划一个分水岭，1990年是一个绕不过去的年头。1990年，翟美卿与他的丈夫刘志强在深圳创立了"金海马家具商场"。这正是香江集团的前身。翟氏夫妇创造了独特的"仓储式家具销售模式"。正如翟美卿自己所说，"开商场第一年我就探索出一套管理办法，搞仓储式经营、连锁模式，然后自己设计财务管理集中制、设立审计部，搞人力资源管理，写出了详细的出纳、采购、业务各方面的控制流程。"若干年后，这在广州商界颇受争议的商业模式，翟美卿竟在国外的管理书籍上看到了。

尽管商业模式前景可观，但企业的生存远远不等价于一个良好的商业模式。政策、市场的成熟度等诸多因素，将会冲击商业模式所带来的便利。在90年代初，民营企业的生存仍然步履维艰，翟美卿夫妇顽强地在"自生自灭"的政策挖掘希望的空间。翟美卿感慨万千，"做私营企业遇到的困难是一言难尽……我们率先打破行规，只取20%的毛利，与百货业差不多，这就冲击了同行。我们每开一个店，就有人写匿名信告状。有人说早期的民营企业像野生动物，自生自灭。我们自己不得不适应环境，走过了许多面临生死存亡的关口。"

以良好的运作模式为载体，以"最低的价格提供最优质的服务"打动消费者的，再加上对环境良好的适应力，不到两年时间，金海马家家具商场扩大为8家，占据深圳家具市场的半壁江山。随后，上海又有了翟美卿夫妇的4家仓储式销售大型商场，在家具业刮起了"金海马旋风"。

1992年，邓小平同志让改革的破冰之旅更加彻底，翟氏夫妇抓住良机，迅速向广州、天津、武汉等大城市辐射，经营内容也从家具扩展到家居。3年后，金海马的门店已经遍布几十个大中城市，并拥有了金海马和香江家私两个知名品牌，它自己的制造基地也拥有内地同行中最大的供应能力。

2000年成为翟氏夫妇的又一个临界点。不安分的翟氏夫妇，不愿固守在家居连锁经营，踏上了向多元化进军的征程。也是在这一年，翟美卿去美国Tulane大学学习EMBA归来。经验并不稀奇，理论也不神秘。可怕的是，一旦丰富的经验与先进的理论，找到契合的时机，恰如其分的融合在一起，将有巨大的爆发力。2000年，香江集团涉足房地产领域，定位于"高起点、高投入"，瞄准高档住宅产业，先后开发锦绣香江花园、广园东锦绣香江等项目，成为房地产界的黑马。

以家居流通和房地产作为支撑，香江也开始向商贸领域进军。迄今为止，香江已在多个交通枢纽重地兴建了近10个以商贸批发为主的大型市场，成为全国最大的商贸批发网络和物流中心平台之一。

资本运作方面，翟氏夫妇长袖善舞的潜力日益凸现。刘志强看到了金融对企业扩张的重要性，"金融毕竟是后盾，因为一个企业做大了，实业做好了，你必须要有金融做配合，将来企业必然会牵涉到兼并、收购等，都要有金融作后盾。"

由非公有制经济人士发起的以扶贫开发为宗旨的光彩事业，为翟氏夫妇提供了回报社会的机会，也为他们提供了投资的平台。位于大别山麓的安徽安庆、位于沂蒙山区的山东临沂、江西的景德镇、山东聊城等，都有香江投资的痕迹。光彩事业利国利民，地方政府一路绿

灯，这成为香江投资的重要政治资本。对于这一点，刘志强感触，"香江集团多年的光彩事业和扶贫经验表明，扶贫济困既是我们企业应负的社会责任，也与企业自身发展不相违背，可以做到企业效益与社会效益同步增长。企业得到社会各界和广大群众的普遍认可，企业形象也会得到进一步提升。"此外，香江还控股广发银行和广发证券，这是第一家进入国有控股证券公司的民营企业。

除了投资不发达地区，香江集团全资控制的南方香江集团于2003年7月购入山东临工5095万股国家股，占公司总股本的28.97%，成为第一大股东，顺利实现借壳上市。随后，南方香江不断注入优质资产商业地产和住宅地产，并于2006年9月完成由机械工程向房地产的转型。

在业界，刘志强与翟美卿一直是模范夫妻。做事专注、亲和力强的刘志强，爱做梦的翟美卿，他们分工明确。刘志强担任集团董事长，主要负责各种社会资源的维护和新业务的拓展，翟美卿主要负责公司管理。翟美卿认为他们优势互补，"他有经营才略，善于开拓经营；我就全盘统筹平衡，内部管理。这如同他当冲锋陷阵的大将，我就是供应粮草的后勤。"

如今，香江集团拥有200家家具商场和10多家现代化的家具工厂，同时经营范围也扩大到了装饰材料、建材、家居用品……成为一家以商贸建设、住宅房地产和家居流通业为三大支柱产业，以金融为后盾的跨行业、跨地区和跨国经营的大型企业集团。

第72节：1986：与青春无关的日子(1)

"在已经与青春无关的日子里，他们没有像绝大多数同龄人那样，学会与这个世界妥协。我们能看到他们的焦灼和挣扎。"

--《时尚先生》卷首语

1986：与青春无关的日子

不少人怀疑民营企业的"黄金时期"是不是已经过去？但在这个"与青春无关的日子"里，有人却在悄然崛起：

北京崇文门、玄武门一带，总有人看到袁宝璟卖白菜般沿街叫卖股票；

鲁冠球万向节厂会计徐冠巨患上重病，举家负债，不得以下海经商；

求伯君坐火车去深圳找一位女孩表白，未成，却被深圳吸引，不顾一切选择辞职；

车建新与蒋锡培选择自己做自己的老板；

王振滔往返与福建、温州，倒卖废铁皮；李途纯临危受命，承包一家连年亏损的饮食店；

梁稳根的三一重工正式成立；刘汉元成为鱼饲料行业垄断者，仅四年资产达到千万；

张朝阳赴美国麻省理工学院学习，在那里，他的价值观受到极大冲击；

鲁冠球又上了人民日报，《李嘉诚传》点燃了还是孩子的林东创业梦想。

1986年，不折不扣的苦孩子袁宝璟，考入北京中国政法大学已经一年有余。通过不懈努力，他正逐渐适应着这个大都市的生活。没什么钱的他甚至心血来潮，跑去听为纪念"国际和平年"，首届百名歌星演唱会--"让世界充满爱"。演唱会上，崔健的《一无所有》让袁宝璟感同身受--与其后来的富甲一方相比，他的大学生活也是一无所有，异

常艰难。没有富爸爸，贫穷如影随形，身在象牙塔里的袁宝璟整日四处奔波，这一切都只是为了一个字--钱。

为了挣钱，袁宝璟以每万字2块钱的"计件工资制"给教授抄书稿，无怨无悔；他以每千个5块钱的"佣金"给公司抄写信封，坚持不懈；他从不敢主动退出学校体育运动会，仅仅是为了每天两毛钱的伙食补贴；大学四年，袁宝璟丝毫不敢懈怠，见缝插针，一到空闲时间就倒卖贺年卡、明信片；每逢放假回校，总不忘把从家乡带来的特产摆到校园，从中赚回家的火车票钱；他用挣来的钱买了一辆旧三轮车，为京城杂货店配送油、盐、酱、醋等快速消费品，风雨无阻；他还推销过天龙、天桥的股票，那时在北京崇文门、玄武门一带，总有人看到一个男孩卖白菜般沿街叫卖股票……袁宝璟的大学，与青春无关。

苦行僧般的大学生活，让袁宝璟明白了于芸芸众生中获得一席生存空间的意义。毫无背景的他除了自我推销别无他择。毕业前夕，当很多大学生在校园里守株待兔，等待用人单位录用时，袁宝璟背起背包，从北京建国门开始，一家家大公司、银行，敲门、问候、递上自我推荐表，毫无厌倦地重复只为了换得一纸就业表。精诚所至，金石为开。中国建设银行看出了袁宝璟是支潜力股，接纳了这位毛遂自荐的年轻人。

捧得铁饭碗的袁宝璟，一直在北京郊区怀柔县支行信贷科锻炼，娶妻生子、养家糊口，三年的银行生涯，他走的是一条平淡之路。当然，在中国建设银行证券部里，袁宝璟在中国证券市场创下连某些证券前辈也望尘莫及的纪录，曾在一天之内成交证券高达6700万元。小试牛刀，即有石破天惊之相。改变现状，突破人生瓶颈的想法日益清晰、强烈，让他辗转反侧，难以入眠。人生到了叉路口，向左走还是向右走，难免徘徊犹豫。

经过权衡，袁宝璟选择砸破碗饭。他以20万启动资金，在怀柔注册了建昊实业发展公司，用10万元购买黑小麦的专利，以5万元向当地

农民租了300亩地。半年后，通过出售麦种，袁宝璟赚了200万元。有了200万元作为种子资金，他转战上海证券市场。

有魄力的人做实业，有智慧的人做资本。在熟悉的领域，袁宝璟更懂得如何捕捉商机、规避风险，玩转资本魔方。当然，在他的资本游戏中，最为令人津津乐道的还是他借船出海--建昊实业先以资金购买其他上市公司的股权，然后重组，等到行业利好时就脱手转卖。一进一出，净赚5000万，袁宝璟由此戴上"中国股票第一人"的冠冕。

第73节：1986：与青春无关的日子(2)

与青春无关的还有徐冠巨。因为患上一种血液病中难以治疗的重病--溶血性贫血，他被医生断定"休养得好大概可以活10年"。为救治徐冠巨，徐家两个月负债近三万元，这对普通农民家庭来说，是笔天文数字。事实上，徐家在当地也曾短暂的显赫过。由于较早栽培和种植苗木，在80年代初徐家成为"万元户"，花7万元盖3层楼房是，每层6间。这在萧山农村，算得上是"豪宅"。但就徐冠巨患病同年，供应过剩引发苗木价格暴跌，苗圃倒闭，断绝了徐家主要的经济来源。

为还债，徐冠巨和其父徐传化背水一战，搞家庭手工作坊，作坊名取自徐传化的"传化"。俩人凑齐2000元，听从朋友建议做液体皂，因为"不需要太多资金"。一口水缸、一个从生产队借来的铁锅成为创业的全部设备；朴素的想法、简单的决策构成传奇的全部要素。父子俩晚上生产，白天骑着自行车到各村各户叫卖，再把收回的钱购原料生产。如此循环往复。

不可否认，疾病几乎将徐家逼入绝境。但自称"死过一次，所以更加珍惜生命的可贵"的徐家父子幸运的抓住了计划经济时代的物资短缺。他们进入的液体皂市场，根本没有太大的竞争与对手。生意自然越做越好。一桶液体皂成本8元，售价14元，走家串户一天能卖接近20桶。到第二年，通过和萧山600多个供销社网点达成合作，液体皂销年利润有3万元之多，还清欠债，还有剩余。至此，徐家逐渐走出困境，重病青年徐冠巨乐观起来，病竟然慢慢不治而愈。

传化的技术活主要依靠外聘的"星期日工程师"。每次在液体皂工序快完成时，工程师会拿出一包粉末倒入配料中，液体皂变得黏稠。如不加粉末，液体皂又清又稀，无法出售。出于商业机密，工程师一直拒绝告诉徐冠巨粉末是什么东西。受制于人的他四处寻觅答案，一个同行恰当时机地提出4000元出售秘密。讨价还价，徐家以仅有的

2000元现金达成交易。同行告诉徐冠巨，这个高深莫测的东西实际上就是普通的食盐。

"2000元买一勺盐"成为徐家引起的一个笑话。从此买到教训的徐冠巨着力引入人才，建立实验室。同时徐冠巨的哥哥辞职回家负责财务，脱身的他通过自学化工，成为企业的第一个"工程师"。通过一千多次实验，徐冠巨发明"901特效去油灵"，打破国内去污能力强的印染洗涤助剂完全由外企占据的市场格局。6400元一吨的价格，也使第一笔订单就达到10万吨，"形势一片大好，不是小好。"至今为止的18年内，还没有能明显超越"901"的同类产品。

重症青年自学成的化工大王： 徐冠巨

在"让世界充满爱"的演唱会上，还有一个小青年求伯君，与他一起的是深圳大学的一名女实习生。

国防科技大学毕业后，求伯君进了河北徐水县石油部物探局仪器厂。这一年，一名从深圳大学来仪器厂实习的女生引起了求伯君的注意。但年轻腼腆的他并没有直抒胸臆，表达爱慕之情。

女孩实习后回到了深圳。心有不甘的求伯君只身一人坐火车去深圳找女孩表白。在深圳的一个多星期里，爱情没有任何进展，但求伯君却被这座城市深深的吸引，"我突然发现深圳的世界真漂亮，什么都新鲜。我喜欢这城市的节奏"。

与徐水这个封闭的县城相比，城市巨大差距带来心灵的冲击，一次有意的远行和无意的震撼，让求伯君决心辞去工作，"单位不让辞职，我不管那么多了。为了尽快出去，户口、档案都不要，先出去再说。"揣着自己编写的软件盘，求伯君离开了徐水，并且再也没有回头。不过，他的目的地却不是深圳，而是选择了北京。

《基督教科学箴言报》也许是最关注中国改革开放的一份美国报纸，它总是会在合适的时间登出恰当的评论，比如一月九日的《中国悄悄的革命》：

毛去世才八年，邓小平已使中国重新恢复活力并改变了面貌。

邓小平先生似乎是施政方面的最大务实派。他采用行之有效的办法，摒弃毫无成效的方法。根据这种观念，他正耐心地一步一步地悄悄改造中国。

……

改革先从农村开始。邓取消了毛的公社制度，代之以把土地租给个人的制度。每个农民在交纳公粮以后可以任何价格出卖余粮。他把理论动机引进了农业，取得了惊人的结果。

改革始于农业，但允许波及非农业领域。农民们被允许用新的财富去开办一些小型地方企业。一个买得起拖拉机的人可以用它为邻里代为耕地。别人则可以去开办一家小饭馆。

改革从那里自然地扩散开去。用农业所得创办轻工业，从乡村扩大到市镇及城市。

邓先生上台后，工业产量也急剧增长。重工业仍由国家经营。但是私人开办轻工业受到鼓励。

这是历史上最悄悄的革命演变之一。革命已经发生了。它使中国得到了新的活力。它正在为共产主义重下定义……它进行得那样静悄悄，以致遥远的世界的另一边几乎没有注意到。

第74节：1986：与青春无关的日子(3)

革命的中心应该是在江浙一带，那里跳动着太多"不安分"的因子。

据说，江苏人车建新最喜欢两张照片，一张是挂在办公室墙上的以毛泽东手书《沁园春·雪》为背景的正面像--他最崇拜的人是毛泽东，因为毛的气魄与智慧；另一张是被许多媒体刊登过的手抚下颌畅然而笑的个人像。

车建新自评自己不是一个"好学生"，"初中没毕业，满脑子想着赚钱的事了"。16岁，他独自进城，先在一个工地上给人做饭，一年后学做木工。吃饭时帮师傅打饭，休息时给师傅搬凳子，下班后给师傅洗衣服、洗鞋，农忙时到师傅家帮忙割稻子麦子。所有的师傅都很喜欢车建新，因此他出师很快。

第一次揽活是在西安。漫无目的地在路边坐了一个多月，车建新揽到一桩活。为了得到认可，他一天工作十几个小时，席地而睡。正长身体的他总感到吃不饱。记忆深刻的是一次吃完肉夹馍后，捂着干瘪的口袋进行思想斗争："该不该再吃一个？"一年的打工生涯让车建新吃尽苦头，也让他悟出"道理"："给别人打工永远没有出头的日子。"他返回家乡，自己做老板，本钱是姨父准备盖房的600元钱。

吃了许多闭门羹后，车建新拿到第一张家具图纸--给一家综合市场的老板做组合家具。这次，他净赚200元。到后来，他做出的家具受到欢迎，图纸越接越多。于是，他创办了红星家具城。

这年，选择自己做老板的还有蒋锡培，创办了一家为大钟表厂生产零配件的仪器仪表厂。多年的从业经验并没有为蒋锡培经营企业提供更多的借鉴，他很快就遭遇到生意场上的第一次挫折：和一家国有企业打官司，输得血本无归。势单力薄的民营企业和有政府支持，掌握庞大资源的国有企业相比，绝不是同等量级的博弈对手。计划经济的强大优势，让民营企业不得不承受政策和环境限制带来的代价。

为了等待法院的判决，蒋锡培和父亲在皖北一直等了7天。钱耗光了，从10元一天的旅馆搬到5元一天的旅馆，吃饭由一天三顿减少到一天两顿。本来为了和解而带给国有企业领导作礼物的宜兴茶壶和烟灰缸，被父子两人沿街出卖，换取生存费用。最后，法院一审和二审均告败诉，100万元瞬间不见踪影。回家路上，父子俩只剩下一毛钱，再三恳求司机后，得以欠钱乘车到无锡。

回到家，破产负债30多万元的蒋锡培酝酿着东山再起。此时，他在电缆厂工作的大哥提供了一个重要信息：上海和江苏的电线电缆市场需求量巨大且销售价格日益增长。向朋友借了10万，蒋锡培在宜兴开设了一家经销部，做电缆买卖。从浙江到江苏，沿途有各种名目的税费关卡拦截。一个深夜，蒋锡培在离关卡很远的地方下车侦察，发现没有人，但当他返车冲关时，执法人员突然现身--对不起，罚款五万。后来，蒋锡培被抓的次数多了，学会融通，也就习惯了。

虽然进入经济的高速发展期，中国商业传统底蕴的苍白仍然掩盖不住。市场经济的无形之手和政府的有形之手，市场竞争的经济规律和执政党的政治规律，一并构成了中国企业特殊的游戏规则。民营企业家如果想要在游戏中取胜，就必须处理好与政治的关系。在磨难和教训中，蒋锡培就总结出两条定律：第一要守法，第二要和政府搞好关系。

积累了3年销售电线电缆的经验后，蒋锡培决心要从卖电缆转到做电缆。一家由他控股、注册资金180万元的家族式企业"范道电工塑料厂（远东集团前身）"成立。建厂之初，流动资金之困成为命门，一笔20万元的贷款差点断送了塑料厂的前程。塑料厂需要银行贷款20万元，但银行坚决不肯贷，蒋锡培找到乡党委书记出面给银行做工作，最后以乡财政作担保，才获得贷款。

贷款事件给了蒋锡培极深的震撼，他反省出，"民营企业单打独干难以持续成长，塑料厂要发展，必须顺应环境、借助外力，尤其是政府的力量。"于是，蒋锡培递交了入党申请书。党员的身份，在庞大的

民营企业主中比较少见且显眼。人们对他本人政治和官方背景的猜测，给生意场上的蒋锡培增加了一个筹码和信任度。

10年后，了解蒋锡培成长经历的一位宜兴市高级官员分析：党员蒋锡培和人做生意，合作者会感到踏实。党员的身份让蒋锡培生意做得得心应手，而戴上"红帽子"则成为远东塑料厂的一个起点，也形成蒋锡培"市场＋政府=成功"的独特经营逻辑。帮助过他的乡党委书记找到蒋锡培说，你把企业变成镇办的集体企业，我们帮你落实优惠政策。几乎没有犹豫，蒋锡培答应下来。

500万元资产毫无保留地送给国家，同时失去支配金钱和个人收入多寡的自由。亲戚朋友认为蒋锡培在进行一场没有胜算的赌博，但蒋锡培显然更看重与政府的联手。

第75节：1986：与青春无关的日子(4)

带上"红帽子"的蒋锡培和宜兴市政府官员间的联系迅速密切起来。他获得成为党员后的第一个行政职务，被地方政府任命为乡长助理。回报不止于此，改制后的企业立刻脱解了困扰民营企业的税收、银行贷款等等问题。两年时间，企业销售收入超过1.5亿元，总资产增长10倍规模……

改革是全国性的，更是地域性的。江浙一带经济活跃，四川也有人把个体经营做得红红火火，但有些地区却遇到些许障碍。

2月，乍暖还寒。

同自然气候相仿，温州正遭遇有些寒冷的"早春二月"。来自民间的力量掀起一股股商品经济的热潮，同时这种蓬勃的生机却被推上姓资姓社争议的风口浪尖。"同样人多地少，也同样由贫变富，为什么人们对苏南肯定的较多，对温州的看法却有大分歧？"

1986年，费孝通视察温州

带着疑问，2月底，费孝通来到了温州。在四周窗玻璃残缺不全，冷风丝丝吹进的乡政府接待室，76岁的费孝通安之若素。他把一件短大衣的领子竖起，双手拢袖管，不时抽手做记录。温州的变化，触动了费老的学术灵感。作为此行的一个成果，费孝通在《瞭望》上发表了《小商品 大市场》一文，为温州经济正名。当时苏南、珠江、温州都有争议，但前两个毕竟是社会主义的东西，温州比较例外，资本主义、假冒伪劣都推给了温州。所以，在温州人的眼里，费孝通这篇文章的发表被视作高层公开的支持。来年，国务院确定温州为全国首批农村改革试验区，一系列支持民营企业发展的地方性章程和法规在温州相继出台，其中包括《温州市挂户经营管理暂行规定》、《温州市私人企业管理暂行办法》、《关于农村股份合作企业若干问题的暂行规定》。

温州人王振滔每次提及费孝通，感激之情总是溢于言表。因为几乎就在费孝通来温州的同时，王振滔卖起了皮鞋。

在王振滔的记忆中，一位长者的话令他终身难忘。村里一户人家盖房，王振滔极不情愿地被叫去帮忙递砖瓦。看着他有些懒散的样子，一位长者说："这孩子长大了干不了什么事的。"当时王振滔懵了，接着他递完最后一片瓦，马上离开。就这样，17岁的王振滔走出家门，到外地闯荡。他坐船到武汉，跟随堂舅学木匠手艺，走家串户给人做家具。

对年轻的王振滔来说，居无定所的"游方木匠"生活艰苦且赚不到大钱。不想满足于成为一个手艺人的他投奔远在福建的舅舅。在福建，王振滔找到了赚钱的机会。那时温州许多生产纽扣的家庭作坊对马口铁需求量很大，而在福建做罐头盒的废铁皮却没有人要。王振滔以100元一吨从福建回收废铁皮，到温州500元一吨出售，供不应求。从此，王振滔往返于福建和温州，倒卖铁皮赚取差价。不过，很快他发财的方式引起更多温州人的注意，竞争对手多了起来，利润越来越薄。

1986年，王振滔从武汉回温州过春节时路经南昌，随朋友参观了一个展销会。他注意到，皮鞋卖得最好。老乡也告诉他，推销皮鞋比较稳定，利润较高，可以尝试。

心动的王振滔春节一过，带着温州5家皮鞋厂的产品，回到武汉，走进一家家大大小小的国营商场。国营体制、供销方式的种种局限，再加上王振滔小贩游商的背景，国营商场通通拒绝接纳这些主动上门的温州鞋。无奈之下，王振滔做出决定，提前交纳承租费，不让商场承风险，租借国营商场的柜台。终于有商场负责人同意租半个柜台给王振滔。面对千辛万苦争得的半个柜台，王振滔非常细心地记下顾客对皮鞋款式、尺码、颜色、质量的意见。顾客要什么样的鞋，他就打电话给温州的厂要什么样的。这样，他半个柜台的销售额，比商场10个柜台的销售额还高。

仍是在1986年，发生的一件事成为成名后的王振滔愿意与人分享的一段经历。他背着一个装有2000元现金和一些衣物的皮包，跟车从温州往福州运货。货车路过苍南县境，一名老人坐进驾驶室，搭便车去福建。到达福州已是晚上，道别后，王振滔住进一家旅社。在旅社，他打开包，顿时惊呆了：里面竟有厚厚的一沓钱，整整11万元。他明白过来：乘便车的老人拿错了包。从来没见过这么多的钱的王振滔，拉上司机到各旅馆一家一家地去找老人。当欲哭无泪的老人看到王振滔拿着皮包出现时，一时哽咽，当即拿出1000元表示感谢。王振滔谢绝了，"我如果想要你的钱，就不会来找你了。我只想取回属于我自己的2000块钱和皮包。"

企业生命同样印证着盛衰交错的生存法则。每一天，经济新芽冒出，也有刚刚破土而出的嫩芽夭折，日薄西山的老枝枯萎。年中，中国青年报记者郑鸣拍摄了一幅叫《倒闭后的滋味》的照片，引起世界各大媒体的关注。照片上的人物石永阶随之一夜成名。

第76节：1986：与青春无关的日子(5)

《倒闭后的滋味》

8月3日是厂长石永阶刻骨铭心的日子--沈阳市防爆器械厂被宣告破产。这是当时中国第一家破产企业，所造成的冲击无异于一场地震，石破天惊。石永阶不幸地成为了新中国第一个"破产厂长"。

器械厂破产始于一年前。沈阳市政府正式通过"破产倒闭规定"。然而，面对这份已经成为政府文件的"破产规定"，仍没有一家报社敢予以刊登。最后，"破产倒闭规定"以广告的形式全文发表在了《辽宁经济日报》上。厂破产后，石永阶在家闭门不出整整半年。外电报道，"石一病不起"，但石永阶却说是 "实在是没脸见人。"

不甘心被别人称是"无能厂长"，石永阶借了1400元钱，一个老钳工给凑了100元钱，带着1500块钱，他跑到旧货市场买了一台旧车床，带领全家人当起个体户。刚开始，石永阶的小厂每年都能赢利。他用挣的钱扩大生产规模，招来30多名技术工人。但随后，厂出现亏损，资金运转困难，工人发不出工资。石永阶感觉仿佛又回到了1986年。他召开职工大会，发誓："我石永阶绝不第二次当破产厂长。"同时宣布：工厂停止生产防爆器材，马上转产做豆腐。因为石永阶看到豆腐在沈阳这个拥有大量下岗职工的城市中，市场绝对需大于供。于是，年近70岁的石永阶到离家15公里的豆腐坊当学徒，学做豆腐的手艺。试验了300公斤黄豆后，他掌握了做豆腐的窍门。

之后，经有关部门批准转产，石永阶购进设备和其他生产豆制品的工具，挂出沈阳长城豆制品厂的牌子，生产"老石头大豆腐"。那些厂破产后曾指着石永阶骂的工人们，在自谋生路成功后，现在也经常开着高级轿车来买"老石头大豆腐"。石永阶做豆腐做出了名气，还上了中央电视台崔永元的"实话实说"。

一些人因为企业破产而自暴自弃，另一些人则因为抓住了"破产"的尾巴，命运从此出现转机。生活教会了李途纯必须与命运抗争。

1981年大学毕业的他即将面临着人生的考验--和女友被分配到湘西大山深处教书。

在流动性极低的年代，很多人都认为李途纯回到城市的希望渺茫。可孤灯冷月并没有消磨他的斗志。经过努力，他调往株洲市饮食服务公司工作。饮食服务公司工作下属一家饮食店已连年亏损，濒临倒闭。李途纯第一个站出来，临危受命，走马上任饮食店经理，仅两个月扭亏为盈。三年下来，企业不但赢利，还装修了十多间营业门面。李途纯不但成为全省国有中小商业企业改革的先进典型，还被评为"株洲市改革先进个人"，荣幸地受到了国家领导人的接见。

在国有企业沈阳防爆器材厂破产的同时，很多人忽略了该年有70万家民营企业倒闭，10万多家处于并、转状态。然而，死亡意味着诞生。当石永阶因为企业破产而不敢出门，诸多企业被大浪淘沙淘掉时，有1500万家民企勃兴。这些企业怀着一种破釜沉舟的信念，背水作战；始终以身边的倒闭厂家为戒，主动向自己的弱点不断进攻，不管遇到多少困难，总在顽强地探索通向成功的道路。

三一重工就是在这样的背景下产生。

终于，梁稳根挣脱束缚，正式辞职。他通过多种渠道了解，焊接材料供不应求，而选择特种焊接材料作为创业的突破口，也是自己的特长所在。从亲戚朋友那里凑齐6万，梁稳根与唐修国、毛中吾、袁金华三人成立涟源茅塘焊接材料厂（三一重工）。随后，他回到中南大学，请来导师翟登科教授作顾问。经过无数次的实验和失败，材料厂第一个产品--105铜基焊料问世，且各项指标抽样检查达到国家质量要求，并填补了湖南省的一项技术空白。9月，材料厂收到了第一笔8000元的货款。4人欣喜若狂，抱在一起，热泪盈眶。

未来的商业史研究者回看中国历程，也就是在1986年，许多在后来企业家名册上可圈可点的人物，十之八九都能在这年找到属于他们的转折与痕迹。或许，这些痕迹与经济无关。但无可否认，从他们转折点上，延伸出了长长的经济线条。与选择创业的梁稳根不同，少年

时代理想是当物理学家，甚至希望获得诺贝尔奖的张朝阳，以留学美国作为自己新生活的起点。

1986年，毕业同一年，张朝阳考取李政道主持的CUSPEA奖学金（国家负担留学生旅费，美国学校提供全额奖学金），赴美国麻省理工学院学习。MIT，是一个奇异的世界。在那里，张朝阳发现人们对科学崇拜在20世纪初就已经完成，"你可能看100万次电视，才会看到一次杨振宁。"世界已经改变，"社会的传奇是另外一些人。"

像大多数美国年轻人一样，张朝阳放纵自己的青春，用超前的行为获得注意，希望过非常cool（酷）的生活。他买敞篷车，开车时总会戴上一副墨镜，穿衣服一定是POLO。他梳过马尾辫，梦想做好莱坞明星，梦想能像迈克尔·杰克逊那样跳那种自己发明的，别具一格的舞。直到张朝阳读到一本《找到你的救主》。

第77节：1986：与青春无关的日子(6)

书的内容是，"有的人体弱多病，但找一匹马同样能行进得很快。"受到启发，张朝阳觉得必须要发现能帮自己的人，"对我比较认可的离我最近的就是我的导师，他是麻省的副校长。"于是，他说服导师，请他推荐到校方，获得MIT亚太区中国联络官这一职务。这使他有机会可以频繁回国。7年后，张朝阳获得博士学位，从事博士后研究。

MIT实验室"互联网"的奇妙震撼了张朝阳。那是一些校园内部网之间的互联，其实不叫互联网，而叫"信息高速公路"。""那时我觉得，当今有两大趋势--Riding the waves of our times，one is the coming of age of the information superhighway，another is the mergence of China as a global power(顺应我们这个时代最伟大的两个潮流，一是信息高速公路时代的到来，另一个是中国作为全球大国的崛起)"。这两句英文被张朝阳写在他的第一份商业计划书--"中国在线"的封面上，但那个时候他还并不知道自己能够做什么，在中国也没有任何资源。

改革的力量确实强大。新的潮流，新的风尚，从沿海吹到内地，接着席卷西部。一天当中，小老板刘汉元最轻松的时刻，就是骑着永久自行车来回于饲料厂和住所之间。这年3月，他用养鱼积累起的全部资金，在老家永寿这座古老小镇上圈出八分地，建起了西南地区第一家渔用配合饲料厂。

五年前，16岁的刘汉元从四川省水产学校毕业，分配到水库渔场当技术员。环境的闭塞与几乎没有任何的娱乐活动，让刘汉元专注于农村养殖场的渔业生产现状进行调查。此时沿海地区用网箱养鱼的经验，以及日本、德国等先进国家一立方米水体养出上百公斤鱼的事实，刺激了他搞养鱼科研的积极性。经过思考，他决定在电站尾水渠搞网箱养鱼试验，"无意中"开始了自己的创业生涯。"在河沟头养

鱼？"因为这个在老乡们看来近乎"荒唐"的举止，让刘汉元受到无数质疑。

说服家里人，从信用社贷款500元，找来废钢管和旧铁丝，自己敲敲打打做好一个60多平米的金属网箱，投入了185公斤鱼苗，试验由此起步。在试验过程中，刘汉元用一台老式绞肉机，严格按照营养配比，做成了最早的通威颗粒饲料。同年秋天，网箱产鱼2780斤，亩产3万斤，盈利1950元，震惊省内外。在政府推动下，刘汉元的水产养殖技术被列为国家"星火计划"和"丰收计划"，向全国范围推广。养鱼的市场竞争开始激烈，刘汉元想到了"当年市场上几乎买不到任何商品饲料，更谈不上高效、优质的复合饲料。但我知道，养鱼的人一定需要。"他要研制鱼饲料买给所有养鱼的人。

市场证明了刘汉元的判断。几乎没有任何竞争对手，刘汉元成为这一行业天生的垄断者。仅仅四年，他的资产达到千万元。

时代真的变了，整个国家都在巴望着能有更多的突破。这一年，还是有很多有意思的事情。

科学家王大珩、王淦昌、陈芳允、杨嘉墀上书中共中央，提出发展高技术的建议。这一建议后来被称为"八六三计划"，直接推动了中关村高科技产业风云骤起。传言，这项计划的想法是在美国"星球计划"的刺激下产生。邓小平在建议上批示：此事宜速作决断，不可推延。国家为此拨款100亿。

盘踞在上海冶金大楼16层的长达19年之久的两条"文革"标语，被一洗而净。为之付出的代价是8500元，耗用200个劳动日；上海市区内，每平方米售价五百二十元至五百五十元，郊区售价为四百一十元至四百八十元；甚至在云南边疆江川县，也有新闻--星云湖畔有农民办了"度假村"。

1986年，珠江经济广播电台开播

中国第一座经济广播电台，珠江经济广播电台开播，目的是发展商品经济、丰富人民生活、社会主义建设服务。通过广播，12岁男孩

林东听到一则消息：有个叫李嘉诚的人，捐资2亿元人民币给汕头大学作为办学资金。86年人民币的最大面值是10元。林东盘算，2亿元人民币，该有2吨重吧？李嘉诚是谁？他为什么这么有钱？

男孩林东找到一本《李嘉诚传》。正是这本书点燃了他的梦想：25岁之前创业成功，开着私家车，住着带花园的别墅，大客厅摆着三角钢琴，然后出国留学。过了四年，林东向家里借了30万元单干，第一桩生意是卖绿盛橙汁。由于错过饮料销售旺季，出师不利。他又选择受季节影响较小的牛奶，并天真地认为，只要产品＋广告就能成功。因此，他把所有的流动资金全部都投到牛奶广告上。显然，林东忽略了进入牛奶的企业资产一般都在千万元以上，这些企业在广告上的投入，林东根本无法企及。几个月下来，亏了100多万元，其中75万元是亲朋好友的借款。

11月，上海第一辆"Z"字私人自备车牌照代码0001号诞生，时人评说"这标志着私家车正式开创了新局面"。此门一开，私家车小已是历史大势，城市交通势必面临一股巨大的冲击波。由于"沪AZ"代表的是中国第一批私家车的牌照，享受着人们的追捧，上海车牌黑市上要价最高的就是沪AZ当中排名靠前的牌照。一个数字中上的沪AZ牌照，？常拍卖价就相当于上海一套一居室的房价。2007年，一辆带沪AZ牌照的BMW7新车申请报废，因为受上海市牌照管理制度的限制，只有报废车辆才能享受到保留原始车牌号码的待遇， 车主为了牌照，索性牺牲一辆宝马。

第78节：1986：与青春无关的日子(7)

但最值得一提的还是，国家领导人不遗余力地表达着对"私营业主或是个体户的关怀"。首先，全国个体劳动者代表大会在北京举行，中国个体劳动者协会正式成立。其次，国务院发布《中华人民共和国城乡个体工商业户所得税暂行条例》。《条例》共十七条，自该年度起施行。然后，鲁冠球又上了人民日报，这次是头版，标题为"乡土奇葩--记农民企业家鲁冠球"：西子湖畔的春天，竹笋在没人注意的地方破土而出。鲁冠球从他那偏僻的家乡走上杭州人民大会堂的讲台，给全市机关党员干部讲授党课。这个农民"万元户"、企业家党员，用他的创业史和思想的果实，把"通向共产主义的路就在脚下"这个大主题讲得有声有色。听完课，记者又走访了这位浙江省1985年度特等劳动模范所创办的工厂。我们更清楚地看到，在开放和改革的土壤上，鲁冠球创造了"一步登天"的业绩，他的精神世界也灿然升华，坦荡洁净。人民日报另一个头版给了国务院总理赵紫阳和个体何咏梅，"赵紫阳总理在人民大会堂握住重庆市个体缝纫户何咏梅的手时，这位三十五岁的妇女不知说什么好，半天才说出三个字来："总理好""。

就连一些以往清高且多愁善感的文化人，也从"纯文艺"的视角转移到"标新立异"。上海话剧团一年都在演年广久卖瓜子的事。这部刻意为之、精心编剧，名叫《傻子进行曲》的话剧传情达意，真实摹画出那年那月的商业图景与价值主张。还有一部电视剧《万元户主和猫》，透视出先富起来的私营业主的种种心理流向和世间百态。此剧一播出，叫好、叫骂的人皆有之。不过，有国外批评者称种种行为只是一场政治作秀，因为当年包括乡镇企业在内的民营企业经历的震荡，前所未有。

经济生活中发生的一系列重大变动，使民营企业遭遇严峻挑战：资金吃紧、大路货饱和、原材料、能源涨价、税收和各种社会性开支

增多……四面八方的冲击波，使得象苏南、温州这样民营企业发达地区，也坠入谷底。

产品积压，资金匮乏，利润率大幅度下降。占苏州市民营企业产值一半以上的纺织行业只能开工50％；无锡市花费数亿元建立起来的汽车改装业，开工之日便"断炊"；常州市民营企业的支柱--电子行业，疲软地垂落。不少人怀疑民营企业的"黄金时期"是不是已经过去?

第79节：年度延伸人物：鲁冠球：民营企业家中的常青树

年度延伸人物：鲁冠球：民营企业家中的常青树

改革开放三十年，并非处处都有成功者。那些倒下企业家的墓志铭，往往比成功者的座右铭还要长。基业长青，是每个创业者的鸿鹄之志，却不得不在短命游戏中重复着"江山代有人才出，各领风骚三五年"的宿命。成功似乎成了小概率的事件。

对于失败者，倒下的前车之鉴，可以成为跟随者的后事之师。对于成功者，能在改革开放三十年的沉浮中不倒，他所留下的印迹，则是整个新革命的荣耀，难能可贵。鲁冠球，一个领跑改革的先锋者，一个始终与改革同步的经济英雄，一个见证了三十年里所有改革开放关键点的幸运者，值得钦佩。

这30年，万向几乎每一个细小的节点和重要的转折都与改革开放的节奏息息相关。所以，解读鲁冠球，也能捕捉到改革开放的些许迹象。

1969年，鲁冠球拿出全部家当和4个农民凑齐4000元钱办起宁围公社农机厂。计划经济的年代，生产、购买、销售都需要国家指标，鲁冠球于计划经济的铜墙铁壁中找到了活下来的缝隙--为周边公社的工具提供配套生产，如饲料机上的榔头、柴油机上的油嘴。缝隙中挖金，他艰难地完成了原始积累。到1978年，这家名不见经传的小农机厂已具有了工人300人、年产值300余万元的规模，鲁冠球把这个积沙成丘的企业命名为萧山万向节厂。

1978年，鲁冠球开始调整战略，放弃"多元经营"，集中力量专业化生产汽车万向配件。涌入改革大潮中的鲁冠球既经历了改革的一波三折，又尝到了改革的甜头。1981年1月，中央紧急文件的"打击投机倒把"，鲁冠球的厂陷入困境，订货合同被终止；1983年，农村风风火火的承包责任制，让鲁冠球茅塞顿开，他承包下萧山万向节厂，以民营企业的身份完成浙江省第一个承包。

1982年，鲁冠球（右）在车间了解生产情况

与当年的"承包第一人马胜利"一样，萧山万节厂的业绩证明了鲁冠球的眼光，承包第一年利润超额完成了154万元，以后年年超额完成承包任务。鲁冠球成为改革楷模，屡屡被政府奖励。与马胜利不同，站在光环上的鲁冠球仍然如履薄冰，敏锐地捕捉改革的每一个细微变化，没有蹈马胜利的覆辙。

1988年，鲁冠球不堪忍受政企不分的苦楚，"买一张桌子都要向政府汇报，样样要审批，这样怎么能做企业？"他向当地政府提出 "花钱买不管"。几经波折，鲁冠球终以1500万元向宁围镇政府买断了万向节厂股权。万向成为私营企业，摘掉了红帽子。

1989年，上海证券交易所正式设立。试验股份制的鲁冠球要求上市，几经努力，万向被列为当时唯一一家来自乡镇的上市试点企业。然而，一场始料未及的政治风波让鲁冠球的上市之路搁浅。幸运的是，这场政治风波并没有阻碍改革的脚步，鲁冠球的万向企业向"生产专业化、管理现代化"转型。

1992年，邓小平南巡再一次为改革扫清障碍，1993年，万向所属万向钱潮股份有限公司"万向钱潮"股票在深交所上市。万向成为第一家上市的乡镇企业，保持高速发展。

1999年后，万向集团实施"资本式经营、国际化运作"战略，开始资本与实业双翼齐飞的扩张之旅。其后，万向收购了多家上市公司，进行了一连串漂亮的收购战，在证券市场，万向系人人皆知。

除了在国内长袖善舞，万向逐渐走出国门：1994年经外经贸部批准，万向集团在美国正式成立万向美国公司；1997年8月，万向集团生产的万向节成为向美国通用汽车公司供应产品的第一家中国大陆企业；2000年后，万向接连收购美国舍勒公司、美国上市公司UAI公司、全球最大翼形万向节传动轴一级供应商美国洛克福特公司、美国方向连杆企业PS公司。

如今的万向集团，在实业上，有以制造业为核心的万向钱潮，研发电子、太阳能等高新技术的万向研究院，万向三农公司，负责海外业务的万向美国公司，万向电动汽车，万向财务公司，专业性投资银行机构通联资本，覆盖有色、黑色金属和石油化工的万向资源，不动产公司顺发恒业等；在资本市场，则拥有万向钱潮、华冠科技、承德露露、中色股份、航民股份、UAI6家上市公司。

关于未来，鲁冠球豪情万丈，"中国经济的下一个30年，是一个资源加速向优势企业集中、更注重发展质量和效率的30年。万向有足够的实力在这场博弈中继续前进。"

对于中国的企业，危机专家艾学蛟教授发出这样的警句，"中国的企业不是死在发展太慢上，而是死在发展太快上"。很多风靡一时的流行企业，虽然赢了一时风光，却往往走不出并购的诅咒、多元化的陷阱。万向也在不断做加法，但却展现出来如此壮阔而稳健的局面，是中国企业多元化史上一则成功的典型案例。

万向的成功，与鲁冠球这位民营企业家中的"不倒翁"不无关系。在计划经济与市场经济中摸爬滚打发展起来的鲁冠球，一直在国内外市场经济的夹缝中实践。从一开始他就是改革政策的实践者，而在以后的改革大潮中，他不断思变、求变，既顺应社会的潮流，又符合经济的规律，跟得上时代发展的节拍。这才是鲁冠球屹立不倒的法宝。

很多时候，成功者看上去并不锋芒毕露，看不出精明与城府，那是他们有着内敛的精华，潜伏的智慧。不显山不露水，才能驶得万年船。据说，鲁冠球喜欢人们称他为"中国第一代企业家"。事实上，与他同属这一行列的人，已经为数不多。也由此，我称他为民营企业家中的常青树。

"当下正是改写游戏规则的天赐良机。"

--加里o哈格尔《竞争未来》

第80节：1987：拉开狂欢的序幕(1)

1987：拉开狂欢的序幕

罕有的快节奏不是一时的心血来潮，一种对空间的开拓渴望，拉开一场狂欢的序幕，成为民企大潮涌起的动力：

17岁的丁志忠乘汽车去福州，花48元买了一张去北京的火车票；

郑坚江牛棚起步，创建总资产达42亿元的奥克斯集团；

响应国家"百万裁军"号召，王健林和任正非告别部队；

知识分子何鲁敏，高级工程师黄鸣和技术革新能手郭立文从事"科技"产业，三人命运各异；

名牌高校教师周海江，到前途未卜的企业与父亲一起创业。

"属虎的上山，属龙的下海"，这是年初流行于湖北的一句口号；"八闽齐念"山海经"，向绿（山）蓝（海）两大"银行"要财富"，这是年中福建提出的战略；"当晚划定，半夜就干"，这是87年广东人挂在嘴边的一句话。

罕有的快节奏不是一时的心血来潮。一种对空间的开拓渴望，成为民营企业大潮涌起的推动力。但是，源于简单空间占有欲望的推动，带着浓重的自然经济色彩。恰在这时，市场介入了。它以巧妙的拉力，把兴办民营企业的浪潮带动起来，一经与市场结合，便由一般的空间扩张，转向目的性极强的商品性生产。这种新的趋势，在市场开放得较早、发育较为充分的东南部沿海（晋江）和江浙地区（宁波），表现得尤为突出。

攥着1万块钱，17岁的丁志忠走遍了福建普通海滨小镇陈埭上的所有鞋厂，挑出600双他认为最好卖的鞋，乘汽车去福州，然后花48元买了一张去北京的火车票。因为，他觉得"外地人能来晋江卖东西，几乎什么都能卖掉，为什么晋江人不能主动把晋江的商品拿出去销售？"

初到北京，丁志忠只是在批发市场卖鞋。没钱租摊，随便找个巴掌大的空地，铺块塑料布，摆上十来双鞋，与市场维持秩序的人员打

游击战："敌退我进，敌进我退"。这样提心吊胆的生意并不好做。他将目光瞄上了西单商场，软磨硬泡商场负责人。商场负责人反问他："你才多大啊？就来做生意。"嘴硬的丁志忠就说自己20岁了。尽管负责人并不相信这个虚报的年龄，但连续一个多月的努力，他如愿以偿地将晋江鞋摆进了西单商场。在此之后，丁志忠拿下4000多个销售终端，北京所有的商场都摆上了晋江鞋，其中包括被称为北京最权威也最难打通的销售通道：王府井商场。

从闯荡京城的鞋贩到如今中国体育用品行业的领导者，丁志忠的人生轨迹折射出商业环境的变迁。而同年郑坚江的崛起，则代表着浙商中的"宁波帮"的异军突起。

2008年，丁志忠参与泉州站圣火传递奥运火炬

外界给了郑坚江太多的问号：低调、内敛？还是张扬、狂妄？ 是枭雄？还是英雄？是"洗牌"高手？还是行业的"搅局者"？ 但有一点毋庸置疑，1987年，25岁的郑坚江只是一名汽车修理工。与上述人一样，大家眼中的郑坚江是一个没有经历沉淀、没有资本积累、没有经营经验的"毛头小伙"。

经济学上，存在机会与资源的互补性的怪圈。很多人摇摆于政策，不敢轻举妄动。所以，处处留下了挖掘利润的盲点。"第一个吃螃蟹"的人往往赚得盆满盈钵。可由于缺乏殷实的经济铺垫，机会茂盛的地带，也存在着资源不足的尴尬。但无论如何，就是这个"毛头小伙"毛遂自荐，承包了一个只有七八个人、负债却高达20几万元，牛棚里的乡办小厂，生产电视机天线、电能表罩壳等产品。在银行门口睡了一个星期，贷到3000元；向本地企业借厂房，不惜放下颜面。因为忽略捕捉市场信息，上万元的货物推销不掉而堆积；因为缺乏经验，电表被送广东后拿不到一分钱，却无可奈何……

21年后，牛棚厂变成了总资产达42亿元的奥克斯集团，其生产的三星电能表占据全球第一的市场份额。郑坚江资产过亿。

经济发展不仅给企业家、企业这样的个体带来前所未有的机遇，某些地区都发生着改革开放所带给他们的巨变。9月26日，中共中央、国务院发出《关于建立海南省及其筹建工作的通知》。《通知》说，考虑到海南发展的重要性和必要性，国务院提议将海南行政区从广东省划出，成立海南省：

(一)海南建省后，其地方行政体制的设置，要从海南的实际情况出发，符合改革的要求。

(二)为有利于海南的统一开发建设，中央和广东在海南的企业、事业单位，原则上下放给海南省。

(三)海南建省后，有关财政基数的划分问题，应按照兼顾广东和海南的利益、基本不增加中央财政负担的原则办理。

(四)海南建省后，各级机构的设置和人员编制的确定，要符合经济体制和政治体制改革的要求。

(五)海南的开发建设，必须立足于海南的资源优势，充分挖掘内部潜力，同时大力吸引外资，特别是要注意引进港澳的资金，逐步建立起具有海南特色的外向型经济结构。为此，国务院将给海南省更多的自主权，规定更为优惠的政策，使海南省成为我国最大的经济特区。

(六)成立海南建省筹备组。在筹备建省期间，海南行政区党委、政府的工作，在筹备组领导下进行。

新潮方兴未艾，拉开海岛狂欢的序幕，这是千载难逢的机会！今后几年，一大批老老少少、男男女女不顾后果、不考虑未来，仅凭着感觉蜂拥至海南。有的人一败涂地、有的人得道升天。

中国人将关注的焦点放在了海南，中西方媒体报道的热点却是一个叫做关广梅的女改革家。此人因抓住改革机会，成功租赁多家商店，组建东明商业集团，成为200多家中外媒体采访报道的热点。当年《经济日报》甚至持续40余天，系列报道"关广梅现象大讨论"-- 关广梅：姓"社"还是姓"资"。

面对1978年以来中国社会的种种变化，人们多少有些应接不暇。关广梅的出现让中国经济改革过程中新旧观念的冲突达到一个小高潮。然而，正是在这种博弈中，对有中国特色社会主义经济制度的普遍认知逐渐确立起来。同时在政策影响下，私营企业主的社会地位被悄然提升。关广梅带给中国改革开放的标志性意义不言而喻。

"女改革家"关广梅在介绍经验

然而，做人和做名人毕竟不是同一回事。人一旦成名，既能因名取利，也会为名所累，乃至盛名之下，其实难副。盛名之下的关广梅也有诸多"不便"。各种讲演、采访、学习让她没有时间听喜欢的校园歌曲和看喜欢的琼瑶小说。更何况，"人要是一上报纸，上下左右的人就只看到缺点，好像什么优点都没了。"因此，婉拒各路媒体记者的采访要求，是关广梅最主要的任务之一。2008年 1 月 9 日，《中国经济周刊》评选出"中国改革开放30年百人榜"，关广梅位列其中，获选理由："承租多家商店的成功，为她赢得了租赁企业家和女改革家的称号，也让她成为了社资问题的焦点"。

第81节：1987：拉开狂欢的序幕(2)

国庆阅兵一个月后，中央军委举行座谈会，军委主席邓小平严肃指出:阅兵有个缺陷，就是80岁的人来检阅部队，本身就是个缺陷。之后，经过复酝酿，中央军委决定精简整编，裁减员额100万。

为响应国家"百万裁军"的号召，王健林和任正非告别了部队生活。

出生军人家庭的王健林，15岁从四川到东北入伍参军，来到小说《林海雪原》里杨子荣战斗的地方，28岁成为一名正团级军官。转业后，他任大连市西岗区区政府办公室主任。一年后，负债数百万元的西岗区住宅开发公司濒临破产，区政府为了救这个"烂摊子"，面向全区公开招贤。被他人认为仕途无量的王健林主动请缨，自愿担任西岗住宅开发公司经理。他借来100万元，其中扣除20万元的利息及50%的担保。办公场地，没有工作人员，只有区政府淘汰的双体座农夫车，可谓赤手空拳打天下。

接手房地产开发公司，他稍做了些改变--推出130多平方米的大户型、在北方率先设计了明窗大厅、采用铝合金窗--就将卖不动的房子叫到1600元/平方米的"天价"，偏偏购房者趋之若鹜。

那时，只要敢想敢干，挣钱其实容易。承建商手中转包来的项目，王健林负责施工，双方四六分成。一个项目能赚200来万；拆迁回迁问题复杂、成本高，只有王健林愿意做，800多套房子，一个月卖完，挣了1000多万。王健林的胆子越来越大，项目规模也越来越大，利润越来越多。他开始在大连进行大规模的"旧城改造"，用了两三年时间就使自己变成了"大佬"。

但王健林这样的"大佬"，在体制下也活的窝囊和苦恼：辞退两个霸道司机，要跑到领导面前以辞职相要挟才能办到。五一节，包了几辆大巴，王健林带着员工到景点旅游。还没回到公司，举报电话已经到了纪检部门。节后第一个工作日，有人转告王健林，他将被"警

告"或"通报批评"。幸亏有领导求情，为王健林免去处分，但"每名员工必须把公费200元补回来"。所以，后来国家体改委和大连市体改委在大连选3家企业作为东北地区首批股份制试点，别人避之不及，王健林却第一个申请。几年后，国有股彻底退出，王健林从"官商"，变成一名名副其实的民营企业家。从此，他踏入房地产圈，万达故事就此开始。

深圳，43岁的退役解放军团级干部任正非，用凑来的2万元人民币，与几个志同道合的中年人创立了华为公司。

那是在南山区南油工业区里一栋七层高的破旧大楼的五楼。大楼后面是一栋名叫亿利达的大厦，一家名为深意压电的中意合资公司占用了整栋大楼。刚到华为公司的员工对深意压电公司充满景仰---在他们的眼中，深意压电的规模好大，他们中有些人甚至幻想，如果自己能到这样规模的公司里上班该多神气。

无论魄力，还是见识，任正非都可称得上是大企业家。但这位华为掌门人、并登上美国《时代周刊》的企业领袖，在企业创立的第一个五年，只是中国经济中一个毫不起眼的配角。而此刻的华为，除了任正非本人，谁都没有想到，也都不敢奢望，一家诞生于破旧厂房里的小公司，将在未来改写中国乃至世界通信制造业的格局和历史，达到"山高人为峰"的高度。

"跨越长城，我们可以到达世界的任何角落。"这是从北京向海外发出的中国第一封电子邮件的正文内容。互联网叩响中国的大门。于是，我们回顾1987年，会饶有兴味地看到，一些现在看来毫不稀奇的东西的出现，在当时的中国，几乎理所当然成为一种中国即将加入的新生活方式的自我暗示和滥觞。

1987年，肯德基家乡鸡进入中国

第一家肯德基餐厅在北京前门开业。当天，天气寒冷，飘着雪花。由于等候人群太多，不得不求助公安人员维持秩序。门口排队的人绕了一圈，排队近一个小时才能买到一块原味鸡，可人们兴致盎

然。事实上，在肯德基前门店开业的很长一段时间里，一直都处于这种状态。最有趣的事情是，每个礼拜天肯德基三楼都会举办婚礼。在快餐店举办婚礼，大概是世界奇闻。不过那时候能到肯德基举办婚礼，在北京是件有面子的事情。

11月，中国卖出的第一台移动手机来自NEC，广东中海集团董事长徐峰成为第一位消费者，号码是吉利的901088。这个需要用一辆丰田农夫车的价格才能换来的"砖头"机，价值为2万元人民币，很长时间里是金钱、地位和特权的象征。所以，时间长了，人们将"砖头"机叫做"大哥大"。这实在是一个贴切的名字，属于躁动的暴发年代，对财富的追求和炫耀达到鼎盛的年代，两手七八个金戒指的人比比皆是，但根本不算什么。因为还有做得更出色的温州人。在那里，有派头的人请客，必上两道汤，一道海鲜大盆中飘浮一只百元美钞折成的小船，是为"一帆风顺"，另一道海鲜大盆中再浮一小盆，上面有规则地摆了十只进口手表，在座各位一人一表，是为"表表心意"。

第82节：1987：拉开狂欢的序幕(3)

人们，就用这样原始的方式表达着对财富的炫耀，这其中不乏虚荣心的作祟。"露富"的范围不断扩展，也从侧面反映了经济发展在中国的渗透力。吃上了肯德基，知道了E-mail，用上了"大哥大"，但其实中国人的生活离世界依然很远。加湿器这样陌生的"玩意"，也只有有海归背景的人才会发现它的市场。

从日本留学回来的何鲁敏创业的领域比较冷门：加湿器。这个产业在国外叫GDP行业。它的市场容量和人均GDP呈正比例关系，一般人均GDP在4000-5000美元的时候，行业才会出现比较大的增长。在人均GDP才290美元的中国，知识分子何鲁敏似乎起步之初就选错了方向。

何鲁敏出生于保加利亚，5岁随父母回到北京。特殊的历史背景下，"上山下乡"的号召，把上初中的何鲁敏送到山西一个偏远的村庄。插队5年，他自修了高等数学、自然科学、政治、经济学，甚至通篇研读《资本论》。

顽强的姿态帮助他考入清华大学，后公派日本留学。留学期间，何鲁敏在一家名为"理研钢机"的企业研修。这家企业老板透露，他之所以能够赚钱，是因为把事业和国家的经济发展捆到一起，坐上了日本经济快速增长的升降机。全世界，还有两座这样的升降机，其中一个是中国。因此，1987年初，何鲁敏谢绝日方高薪挽留，带着9箱技术资料回到中国建筑研究院。

何鲁敏所在的研究院里同一批留学归来的还有两人，一个学建材，另一个搞塑料门窗研究。3人志气相投，都想做一番事业。再加之一个从湖南进京发展的青年发明家，四人合伙办企业。但何鲁敏谈起他的创业理由，多少有些哭笑不得，"纯粹的技术人员办企业，也纯粹是偶然。那时候办企业是赌气，因为我念这么多年的书，一个月只挣62块钱，还不如门口卖茶叶蛋的老太太。"

在创业前辈指点下，何鲁敏给东城区科委写了一封信，请求给予支持。经东城区科委协调，为他们在鼓楼附近找了一个面积100平方米的仓库，大门正对着钟楼。因为天安门是首都象征，鼓楼在北京的文物古迹中是仅次于天安门的建筑，因此何鲁敏把企业取名为"亚都"--"北京亚都建筑设备研究所"。

注册资金是以年息25%，向安定门街道联社借来的5万。因此，企业性质定性为"集体企业"。那几年，"挂羊头（打着集体头衔）"的企业在中关村大行其道，何鲁敏顺理成章照搬操作，不料此举给日后的危机埋下伏笔。

因为场地小，亚都主要负责研究，然后转让技术。4人各干各的，在企业内部分别列账，与其说是企业，不如说是一个"个体户"联盟。在其中，何鲁敏从中国台湾引进1500台加湿器散件，组装成亚都加湿器。而那时，中国大陆还没有民用加湿器。三年后亚都分裂，青年发明家改行做矿泉壶，做塑料门窗的研究员远赴山东创办塑钢门窗企业，学建材的研究员出国，剩何鲁敏一人"孤苦伶仃"。

当年从事"高科技"的除了知识分子何鲁敏，还有高级工程师黄鸣和技术革新能手郭立文。他俩一个研究太阳能热水器，一个做磁化产品，可谓是"比翼齐飞"。但两人彼此依据的逻辑泾渭分明：一个精耕细作，一个激进冒失；一个立场端正，一个动机不纯。因而，结果也是南辕北辙。

曾经的黄鸣有过许多理想，科学家、教授和写小说、造军舰，没有一样与商业有关。中国石油大学毕业后，他进入德州原地矿部石油钻井研究所工作，因负责的科研项目多次获部级奖励，被称为"石油专家"。

1987年，黄鸣在图书馆看到美国学者贝克曼的《太阳能热力过程》。这本被称作"太阳能产业圣经"的书，详细介绍了整个太阳能利用的理论体系，且把太阳能利用设备的设计、材料、制造等都记述得

非常详细。与日渐枯竭的石油相比，太阳能取之不尽，用之不竭。黄鸣被震撼了。他跃跃欲试，按照书中的方法制造太阳能热水器。

热水器制造出来，黄鸣把它当亲戚结婚的贺礼送去。婚礼已是深秋，所有在场的人都没有见过黄鸣的礼物，要求现场尝试。结果出来的水不仅够热，而且烫人。顿时大家齐声叫好。虚荣心得到极大满足，黄鸣有了经济以外的动力。他变成"38干部"，8小时正式工作、8小时业余研究太阳能，8小时生活。接下来，他陆续做出10多台热水器，全都无偿送给了亲友。一天，一家国有企业的厂长找上门，想给厂里车间买一个热水器。黄鸣才知道，自己自娱自乐的东西还可以卖钱，"我已经30多岁了，你想想我多么单纯，懵懂书生，对社会和商业毫无概念。"第一笔生意很快谈成，企业付了5万元，让黄鸣做了一个可供上百人同时洗澡的太阳能热水系统……

皇明太阳能集团董事长--黄鸣

郭立文有个不雅的绰号--郭疯子。原因是他家境贫寒，却嗜书如命。18元的工资，要吃饭、穿衣、接济家人，可他每月都要拿出三分之一的钱购买图书。三年困难时期，供应极端紧张，填饱饥饿的肠胃成了第一需要，然而郭立文用饭票和人换书看。

第83节：1987：拉开狂欢的序幕(4)

因为好学，郭立文自修完了大学课程，评上哈尔滨某大型国企技术革新能手；因为求知，他挖掘出中国史书记载磁疗的记录。为帮助企业走出困境，郭立文带着他申报的第一项专利--吊瓶式磁化卫生器，连找了厂长7次，没有得到任何回音。无奈之下，四十有七，无人无钱的郭立文辞去公职。

带着样品，骑着自行车，郭立文遍访哈尔滨的医院、诊所。年末，产品投入市场，他背着三只吊瓶去大庆推销。大庆工会主席为郭立文介绍了四位客户，结果带去的三只吊瓶卖掉了两只，还签订了8万元的售货合同。再接再厉，哈慈推出磁化杯，很快打开市场。几年间，哈慈销售收入由139万元增为1.3亿元，利润由21.7万元增长到2000万元。全国有1500万人用上哈慈产品。哈尔滨，几乎家家至少有一件哈慈的产品，许多单位将哈慈作为福利发给职工。

1996年，以郭立文父子三人为股东的哈慈股份，成为国内医疗保健行业的第一家上市公司。作为当时极少数几家直接上市的民营企业，郭立文没有让股民们失望，几乎所有及时变现的人都大小赚了一笔。一年后，国外考察回来，郭立文对电视购物产生兴趣。他立即在四川省进行实验，取得出乎意料的效果。接着，他通过全国有线电视台的电视购物频道轮番轰炸，推销"家庭针灸师"哈慈五行针。半年时间，哈慈五行针创下日回款1180万元的惊人纪录，成为国内营销策划的经典案例。

曾经风靡一时的哈慈五行针

汽车大王亨利·福特说，你若量力而为，你就永远不会出错。事业心得到极大满足和膨胀的郭立文，却踏上了多元化的道路。他野心勃勃，什么都想干；几年下来，什么都没干成。看来，多元化对于中国民营企业家或许是一个假命题。

企业在做大、做强的引导下，在期待成为大鱼、快鱼的梦想中，在扩张、多元化中寻找机会。如何把握速度与方向，成为踏上发展征程中的企业面临的常见问题。因为要大、要快，不少企业只想做誓做疲于奔命的莽撞的兔子，也不愿做思前想后的缓慢的乌龟。做乌龟的企业，稳打稳扎，被上的壳越积越厚，有了抵御危机的能力，反而成了长寿的秘诀。

回过头看中国民营企业家，他们天不怕地不怕，纵横商城，大手一挥向扩张、多元化迈进，上演着侏儒变巨人的神话。可是，几乎无一例外地是"撑死"而非"饿死"。他们创造了一飞上天的奇迹，可再也找不到飞回现实的路，"眼看它起高楼，眼看它宴宾客，眼看它楼塌了"。

独家代理美国V26减肥沙琪，哈慈进入保健品领域，迈克尔·杰克逊劲歌劲舞的广告片在瞬间在全国各大电视台冲击人们的视听，而V26市场表现昙花一现。兼并双鸭山制药厂进入制药领域，开发哈慈小儿驱虫消食片，"蒋雯丽篇"广告亦取得轰动效应。但由于哈慈给人的印象是保健品，其生产的药品一直没有在医院大面积流通。哈慈还相继建立猪肉基地、酒厂乃至食品厂。其中"绿色猪肉"投入尤甚，总计1.96亿元，可成本未能收回。与此同时，哈慈投资3000多万元于哈尔滨金国旅游项目；投资1000多万元建上海哈慈大药房；投资1000万元搞山东生态农业项目；投资一亿元办饲料厂等。遍地开花的投资达7亿元之巨，不过其中成功者少之又少。

年报显示，哈慈股份每股收益也一路下滑，1999年0.23元，2000年0.18元，2001年0.10元，2002年中期仅为0.008元，当年第三季度季报显示，前九月每股收益为0.004元。坊间传言，应该就在此时，郭立文萌了退意。没有任何征兆，郭立文和他的家族金蝉脱壳，干净彻底地转让持有的哈慈集团全部股权，连新东家授予名誉董事长和首席专家的身份郭立文都一口回绝。业界哗然，各种猜测流传市井。可最令人称奇的是，哈慈收购者竟然是哈慈以3940万价格收购的哈尔滨天业

环保有限公司。资料显示，在这项反收购中，短短五个月内天业环保总资产（无形加有形资产）从2700万元增加到7413万元，增加270%，其中无形资产猛增1800%。

从效益下滑的哈慈成功抽身而出，早成为美国公民的郭立文和他的儿子们，用所套的现金，在美国安享晚年。但因他掌握哈慈期间盲目投资，留下大量财务窟窿，造成巨额经济损失，此时的哈慈极度贫血。不仅如此，临走时郭立文还以"哈慈股份"的仅存信誉，给自己亲自策划成立的房地产公司提供巨额担保。后来，该公司人去楼空。

本需输血的哈慈并没有在易主后得到精心呵护，反而迅速沦为"提款机"，被大股东们不断抽血。2004年上半年，哈慈股份违规向控股股东和其他关联方提供资金3.42亿元，占公司2003年年末未经审计净资产的56%。如此大宗资金转移，哈慈既没有遵照规定的决策程序，也没有履行应有的信息披露业务。

第84节：1987：拉开狂欢的序幕(5)

占款仍在疯狂继续。《中国经济周刊》揭示，至2005年6月30日，哈慈大股东及关联企业共占用资金6.43亿元。虽然，其间大股东制定了还款计划，哈慈在半年报里也称，收到欠款中的9000万元。可是，这9000万元最后被发现只是在哈慈公司账户上"停留"了片刻旋即又被划走。同样由于无法理解和洞悉的原因，哈慈未能在2005年半年度报告披露后的五个交易日内提出恢复上市申请，从此失去往昔一切辉煌。

失去辉煌的还有温州皮鞋。

晋江鞋闯开了市场，温州鞋却遭到全国上下的抵制。8月8日，在温州人喜欢的"黄道吉日"，杭州武林门广场，一场大火将5000多双从南京、上海、湖北等地查抄的温州鞋烧成灰烬。事态的严重性远不止如此。武林门火烧温州鞋事件直接导致温州鞋业的信誉崩溃，形成全国范围内对温州鞋围剿的局面。许多鞋企应声倒闭，勉强存活的，则改换门庭打出上海牌、广东牌，做贴牌销售。信誉危机蔓延到温州其他行业，更是把温州鞋人推到了里外不是人的尴尬境地。

温州鞋四面楚歌，王振滔未能幸免。武汉电视台一则报道--《武汉市民脚踏30万温州纸皮鞋》，拉开湖北省大清洗温州鞋的序幕。一天傍晚，工商局执法队员突如其来，没有任何理由，查抄了王振滔柜台里价值20多万元的货。他根本阻止不了，即使不断声称"自己的皮鞋是真材实料"。更让他愤慨的是，有关部门竟然在长江边租了条船，以5元一双的低价，限量人均一双处理他代理的温州鞋。销售现场，武汉市民的队伍从码头一直延伸到市区的公路上，场面几近失控。痛心不已的王振滔怨气难平：如果我的鞋是假冒伪劣，那么可以集中销毁，但公开销售，说明鞋没有问题。他与工商部门打起了"民告官"的官司。经过半年的行政诉讼，王振滔获得2000元的赔偿，相当于损失的百分之一。

无妄之灾让王振滔两年的积累损失殆尽。从头再来，温州鞋人人喊打，偌大的市场已无温州鞋的立锥之地。他萌生了自建皮鞋厂的想法。筹集了3万元资金，买来一台制鞋机，以住房为厂房，请了几位手艺不错的制鞋师傅，精心做鞋。全国正在申办奥运会，王振滔将企业命名为"永嘉县奥林皮鞋厂"，意为：发扬奥林匹克精神，艰苦创业。当他注册商标时，被告知"奥林"属国际公有，不能作为企业商标进行注册。工商人员提出建议：不如将"奥林"改为"奥康"，即发扬奥运精神，促进企业健康发展。

第一批皮鞋问世后，王振滔带着皮鞋重返武汉。但一连半个月，皮鞋无人问津。王振滔急中生智，在柜台前贴出告示称，奥康皮鞋经久耐穿，如果在保质期六个月出现质量问题，以一赔二。一位男顾客试探性地买了一双。王振滔立刻要求他留下姓名和通讯地址，并告诉他将是奥康皮鞋永远的荣誉顾客。假如奥康将来做大，他将永远免费穿奥康皮鞋。温州皮鞋在"假冒伪劣皮鞋"的清理门户声中被围得水泄不通，王振滔却用奥康为温州皮鞋重见天日凿开了一条缝。这桩离奇的新闻，传播出去后引来武汉媒体报道，奥康无意间名声大振，4000双皮鞋，10天内被闻讯而来的市民一购而空。

12月1日，中国土地市场发生"惊天"之变。

那是个晴日的下午，深圳会堂七百人的会场座无虚席，上至中共中央政治局委员李铁映、中国人民银行副行长刘鸿儒以及来自全国17个城市的市长，下至44家参加拍卖的企业代表。全中国的第一宗土地公开拍卖在这些人和中外媒体的聚焦下开始。

当时，拍卖会的法规背景是，宪法明确规定"任何组织或者个人不得侵占、买卖、出租或者以其他形式非法转让土地"。换句话说，国有土地可以无偿使用而不得转让。但这又是一次酝酿已久的拍卖：1月1日，烟台市住房制度改革开始模拟运行。同日，《中华人民共和国土地管理法》正式实施。第二天，国家计委、建设部、国家统计局联合发出《关于加强商品房屋建设计划管理的暂行规定》，决定自1987年

起，各地区的商品房屋建设纳入国家计划。4月，国务院提出，土地使用权可以有偿转让。11月国务院批准国家土地管理局等部门报告，确定在深圳、上海、天津进行土地使用制度改革试点。在此之前，深圳已经通过协议、招标方式有偿有期出让了两块土地。

整个拍卖过程持续了17分钟，出让的三块土地加起来，政府得到2336.88万元的土地费，相当于特区内1985、1986两年全部的土地费用收入。拍到其中一块土地的深圳经济特区房地产公司，盖起东晓花园，154 套住宅一小时内售完，净挣400万元。由此，一个全新的极端暴利的行业烈火燃烧。

顾云昌说："中国房地产这架巨型飞机之所以能一飞冲天，主要靠"两个发动机、一个燃料库""。一架发动机是房改，如果不是住房商品化，楼市就不会这么热；另一架发动机是土改，将土地所有权与使用权分离，允许使用权上市出让。"

第85节：1987：拉开狂欢的序幕(6)

潘多拉魔盒被打开，带来了房市繁荣、居住改善，也促使房价扶摇直上。21世纪头三年，全国房价年涨幅还在百分之三四。到2007年，北京、上海等热点城市房价几乎一年翻一番。2008年，福布斯发布的07年中国富豪榜，前二十位中，一大半主要从事和从事房地产及相关产业：

2007排名 姓名 年龄 2007财富（亿人民币） 公司名 主要产业

1 杨惠妍 26 1211.5 碧桂园 房地产

2 许荣茂 57 544.3 世茂集团 房地产

3 郭广昌 40 362.3 复星国际 钢铁、房地产、医药、零售、金融

4 张力 54 358.8 富力集团 房地产

5 张近东 44 336.1 苏宁电器 家电零售

6 彭小峰 32 286.6 赛维LDK太阳能 太阳能

7 张欣 42 285.3 SOHO中国 房地产

8 卢志强 56 279.8 中国泛海控股 金融、房地产

9 荣智健 65 272.2 中信泰富 基建、特钢、航空、发电等多元化集团

10 黄光裕 38 271.5 鹏润投资 家电零售

11 张茵 50 253.5 玖龙纸业 造纸

12 刘永好 56 237.5 新希望集团 饲料、房地产、金融

13 朱孟依 48 221.7 合生创展、珠江投资 房地产

14 杨贰珠 56 207.7 碧桂园 房地产

15 黄伟 48 207.1 浙江新湖集团 能源交通、海洋资源、房地产

16 陈发树 46 199.3 新华都实业 黄金及有色金属、连锁零售、房地产

17 梁稳根 51 196.5 三一集团 重型机械制造

18 孔健岷 39 184.4 合景泰富 房地产

19 曹德旺 62 181.9 福耀集团 汽车玻璃

20 刘永行 59 180.8 东方希望集团 饲料

房地产，早就不再和购房者的需求有什么直接的关联。而房子对于开发商来讲，也早已不属于经济意义的商品范畴。可这不并妨碍诸如王石、冯仑、潘石屹这些房地产大佬成为企业家中的明星，被诅骂，或被追捧。

不过，未来的"房产英雄"们此时此刻还只是涌动的地产大潮中平凡的一员，社会与媒体根本无暇关注他们的存在。泥水匠杨国强在哥哥的帮助下，在顺德建筑公司"做苦力"。"腕儿"级人物王石尊敬的人物，江湖人称"朱老农"的朱孟依也仅仅是个包工头。他这样回忆当年"我们镇上很多人家门口开商铺，很乱。我就想，把这些人集中在一条街上又好管理，又容易形成市场。"他找到镇政府，表示愿意建设商业街，至于回报将业主租金与他分成即可。将策划投资、参与经营与地产开发捆绑，超出了包工头的业务范围，朱孟依身份已然演化为了地产开发商。

特殊的经济形势，让平民的梦想有了无限放大与实现的可能。1987年，衣衫寒酸，胸怀大志的人越来越多。第一宗土地拍卖同月，人民日报消息称："二十四名研究生大学生毕业到四川农村办企业"。四川新津县龙马乡几间简陋的平房内，聚集了来自北京大学、四川大学、华西医科大学、成都科技大学毕业的24名博士、硕士研究生和本科大学生。他们创办的乡镇企业龙马化工厂，从修建到投产仅仅两个月时间，第一批产品已投放市场。

几乎就在这些天之骄子自主创业的同一时间，执教于河海大学的人民教师周海江，辞去教师职位，到父亲前途未卜的企业和他一起创业，而被媒体报道为"改革开放后中国第一个辞职的大学教员"。

年底，大学教师的周海江接到父亲周耀庭的口信，要他辞去工作，回家帮忙打理无锡港下镇的针织厂，"我特别需要你回来，我们厂

里直到1987年，都没有一个大学生。你要是回来了，可以树立一个很好的榜样。"

回到四年前，乡政府将行将倒闭的"港下针织厂"扔给了"生产大队"专管工业的大队长周耀庭。周队长接手时，工厂基本上停产，库存堆积如山。厂信誉不好，周耀庭写个人担保书给银行，贷到6500元，够买一吨棉纱。厂欠钱太多，好难才找到一家不欠钱的染色厂，染完后刚把布装上船，对方财务追出来，说染色费没有付，把布全搬了回去。工人们看到空船回来，一片绝望。周耀庭亲自率众到各乡镇摆地摊，挑着上百斤的内衣走村串巷……集资筹款，到上海请"星期天工程师"，4个月，针织厂活了--这就是周海江所描绘的创业期的周耀庭。

听说周海江辞职，他的母亲大发雷霆。周家共有子女三个，周海江是家中长子。因为家境贫困，三个孩子中只能供一人上大学。周海江成绩最好，弟弟妹妹主动把机会让给了哥哥。周海江珍惜来之不易的机会，考上深圳大学，毕业后分配到河海大学当教师，跳出龙门的他成为全家人的骄傲与希望。如今又回来，他的母亲怎么也想不明白。同样，经济管理专业毕业的周海江老师，回到乡镇企业工作，无疑承受着巨大的落差，何况还从工人做起。车间工人、厂部办公室秘书、车间主任、计划科长……五年后，周海江成为红豆集团国际发展公司的总经理。

毕竟大学毕业，又当过高校老师，周海江视野确实比父亲要远。在80年代末，许多企业连商标都没有，更不要说创品牌时，周海江力排众议，拿出工厂全年利润160万元，在电视台做广告。实践证明，160万产生的效果比现在1.6个亿还好，产品销路拓展，红豆品牌成为首批"中国驰名商标"。

《昆仑》第 5 期，刊登了毕淑敏中篇小说《送你一条红地毯》：一个优哉游哉的家庭，遭到了地震般的袭击。门第的沟坎，官家的尊贵，居高临下的优越，无可奈何的虚荣，在经济体制改革与商品经济

生活的变化中重新选择、调整和变异，最终须臾间被打得七零八落。人生的价值，奋斗的目标，在金钱的炼狱中翻滚重铸。

透过小说，是改革的社会在阵痛中的洗礼、召唤、蜕变与塑就--这扇无法躲避八面来风的窗口，带来了错综复杂的思考。

第86节：年度延伸人物：华为BOSS任正非(1)

年度延伸人物：华为BOSS任正非

华为在国际市场上势不可挡的攻击性，以及由此带来的成功，为任正非赢得了西方媒体的尊敬。事实上在此之前，为人低调、从不走向幕前的任正非，已经被视为中国通信设备制造领域的神秘"教父"。

--《世界经理人》"15年对中国管理影响最大的15人"的评语

《蓝血企业》一书指出，"世界上伟大企业的缔造者大概三分之一出身军队、三分之一是虔诚的信徒、三分之一是技术天才。"华为的缔造者任正非，就属于第一个三分之一--出身军队。有人把出身军人的企业家称为蓝血企业家，任正非这位蓝血企业家创造了"华为的崛起，是外国跨国公司的灾难"的奇迹。

"华为就是任正非，而任正非就是华为。"一句话足见任正非与华为这个让国际巨头头疼的中国企业的渊源。

1987年，43岁的退役解放军团级干部任正非，以2万元人民币的资创办了不起眼的小公司--华为。最初两年，华为凭借代销香港公司的程控交换机淘得了第一桶金，有了活下来的机会。

已有了一定积累的华为，不甘为他人作嫁衣裳，决定走一条"与狼共舞"的自主研发之路。任正非看到了新的市场盲点--国内程控交换技术的匮乏。从1992年开始，任正非孤注一掷研制C&C08交换机，三年后，第一台程控交换机诞生。这意味着华为在国内通信市场已有了占有一席之地的资本。

可是，刚刚缓过第一口气的华为，又一脚陷进了"前有狼，后有虎"的生存夹缝中，国内市场出现恶性竞争，国外竞争对手在国门口虎视眈眈。任正非感慨万千，"华为成立之初十分幼稚，选择通信产品，没想到一诞生就在自家门口碰上了国际竞争，竞争对手是拥有数百亿美元资产的世界著名公司。要是没有国家的政策保护，华为公司是很容易被摧毁的。"

不得已，华为另辟蹊径，选择了一条"农村包围城市"的销售策略。国际电信巨头在城市竞争白热化，但他们却没有足够的渗透力深入到农村市场，且由于农村市场消费能力弱，农村市场成为国际电信巨头的隔离地带。华为凭借本土优势，避免了被国内外强势企业扼杀的雷区，拿下农村市场，积累了充裕的资本与人力，为以后的漂亮转身赢得了空间。到1995年，华为已成为拥有1800多名员工，年销售额达14亿元的企业，在中国电子百强企业中位居第26位。

任正非

在农村如鱼得水的华为，还要把战线从农村拉回城市。进军城市必然会遭遇国际一流企业的迎面一击。任正非再次打量这些"敌友"的身份时，看到了华为与他们的差距，而"水淹西门子"的故事更是让任正非无地自容。一位电信局长向前来推销华为产品的任正非这样讲到，"一年雨季，一场突如其来的大雨将交换机机房淹没了半米。当洪水退出之后，所有国产厂家的设备都瘫痪了，惟独只有西门子的设备仍然可以正常工作。如果华为产品的可靠性也能达到类似的标准，我们就会考虑购买。"

痛定思痛，任正非带领华为进入整顿阶段，最终锁定IBM模式，"我们只有加强管理与服务，才有生存的基础。这就是华为走规模化、搞活内部动力机制、加强管理与服务的战略出发点。"但IBM的模式未必就对华为完全使用，华为削足适履的国际化战略，最终遭遇了"头痛医头，脚痛医脚"的尴尬。任正非开始认识到复制国际模式的种种弊端，在管理、企业文化等方面都进行了变革。

1996年开始，华为准备出海。6月1日，朱镕基副总理视察华为，表示国产交换机打入国际市场，政府一定提供买方信贷，这让任正非坚定了"走出去"的决心：1996年，华为登陆香港；1997年，华为在巴西投入3000多万美元建立了合资企业；2000年之后，泰国、新加坡、马来西亚等东南亚市场也有了华为较大的移动智能网订单；2001年，华为与俄罗斯国家电信部门已经签署了上千万元的GSM设备供应合

同，当年俄罗斯市场销售额超过1亿美元；也是在2001年，华为把10G SDH光网络产品销售到德国、法国、西班牙、英国等国家；2003年12月底，华为与埃塞俄比亚电信公司签署金额超过2000万美元的交换产品合同……

第87节：年度延伸人物：华为BOSS任正非(2)

华为国际化道路上，最难啃的骨头是美国市场。美国，世界伟大公司的孵化地，高手如云，形成了铜墙铁壁式的技术壁垒。华为能够在美国市场站住脚，才是真正国际化的开端： 2002年，华为在美国德克萨斯州成立全资子公司FutureWei，在美国销售华为产品。华为在美国来势汹汹，被美国市场视为一个强大对手。有了危机感的思科于2003年1月状告华为侵犯知识产权，但最终华为获胜。

到2007年，华为公司全球合同销售额达160亿美元，同比增长45％，其中海外销售占72％。目前，作为电信设备和网络解决方案供应商，华为公司的产品遍及全球100多个国家，以及35个世界50强电信运营商，服务用户超过10亿。这就是任正非所创造的华为奇迹。

一张沟壑纵横的国字脸，鬓角处露出了遮不住的白发，时间的沧桑在任正非的脸上刻下了岁月饱经风霜的痕迹。但他已成为中国IT企业的精神支柱：他是知识的信徒，奉行着知识改变命运的哲学；他有着军人的背景与信仰，将"狼性文化"在华为贯彻得淋漓尽致；他看似武断、特立独行，却又敢于自我否定；他坚持着加班文化，曾放出"进了华为就是进了坟墓"的危言；他有着深深的忧患意识，一再为华为的冬天担忧，并于2000年提前看到，撰文了名传商界的《华为的冬天》……

曾经的任正非为了公司，"糖尿病、高血压、颈椎病都有了"，后来还得了忧郁症。不过，那是时代的缩影，中国的那一代民营企业家，白手起家，都是拼着命干出来的。曾经的任正非也脾气很坏，骂人骂到性起，能在办公室把鞋脱下来，光着脚，边走边骂。曾经的任正非还秉持工作大于一切的立场。一位副总裁辞职，找个理由说夫妻异地分居，妻子不愿意跟着到深圳，任正非立刻说："这样的老婆你要她干什么。"而今天的他，脾气收敛了许多，且已经知道一个人要处理

好与家庭的关系。在委内瑞拉，他数次建议那些外驻的员工将父母妻儿接过去旅游，以增进对工作的理解。

然而，无论如何，过去10年里，任正非和华为给中国的企业家和企业提供了一个好的学习榜样，在未来10年里，希望华为和任正非给我们展示的也不是一个坏榜样。但无论怎样，只有读懂了任正非，才能看懂华为这部企业大书。

第88节：1988：海岛狂欢(1)

"跟着感觉走，紧抓住梦的手"

--苏芮《跟着感觉走》

1988：海岛狂欢

理想主义的情怀在继续蔓延，狂欢却成为整个国家的主旋律，海南、北京、乃至全国：

吴一坚与景柱孤身闯海南，多年后前者为"陕西首富"，后者当上"海南首富"；

石油大王龚加龙起步于海南，落难于湖北，未能善始善终；

冯仑投靠牟其中，潘石屹投靠冯仑；

李书福炒楼被套，血本无归；

施正荣留学澳大利亚，金会庆求学日本，邓中翰赶赴美国；罗小甲发明出第一台电子消毒柜；

功夫皇帝李连杰下海，遭遇黑社会，经纪人被枪击致死；

王志东、王文京已然在中关村显现大家风范。

1988年，戊辰龙年，中国改革开放十周年。论阴阳五行，天干之戊属阳之土；地支之辰属阳之土，是比例和好之意。

然而，理想主义的情怀在继续蔓延。齐秦《北方的狼》和苏芮的《跟着感觉走》是为最流行的歌曲。渴望漂泊，又不知所向的迷茫感和挫折感，成为年轻一代试图超越具体现实的普遍心态。

所以，如果用一个词来形容1988年，那应该是--狂欢。年初，倒卖国库券蔚然成风；年中，皮包公司大闹全国；年末，"中国首次人体油画大展"在中央美术馆举办。画展消息一经发布，全国无数普通工人和农民打着铺盖卷来到北京，在美术馆前排起来数千人浩大漫长的队伍，他们大多背着家里突然来到北京。统计显示，18天的展览参观者高达270000人……

不过，最狂欢的地点，那一定是在海南。

4月13日，第七届全国人民代表大会第一次会议通过关于设立海南省的决定和关于建立海南经济特区的决议。决议以勾画宏伟蓝图为要义，旨在弄出一个激动人心的事件。为此，海南第一任省长梁湘豪迈的在《为海南人民造福》一文写道：明诗人丘浚在登五指山时留下了这么一首诗："五峰如指翠相连，撑起炎荒半壁天……岂是巨灵仲一臂，遥从海外数中原。"将海南建设成为堪同祖国中原媲美的富裕大地，是多少代文人墨客，政治家、思想家的理想和抱负，但他们的努力都化作邯郸一梦。现在，在党中央的英明决策之下，海南的面貌将在我们这一代手中得到根本的改变，海南这一颗南海明珠一定会放射出更加璀璨夺目的光彩。

1988年4月25日，政府工作人员挂海南省政府的牌子

梁湘为海南迎来的机遇兴奋，成千上万想发财的人则陷入淘金的疯狂。他们几乎不顾一切，抛妻弃子的奔向蜂拥而至，骤然掀起"海岛狂欢"。到海南的有复旦大三学生郭广昌。暑假，担任校团委干部的他组织12名同学，骑着自行车，自上海一路南行向海南。

郭广昌在海南呆了六天，印象最深的是十万人才下海南接受市场经济的洗礼--很多大学生找不到工作，在街上卖馄饨摆地摊。毕业后，在一位海南籍同学的毕业留言簿上，郭广昌写下："海南太令人神往，总有一天，我会在海南拥有自己的一片土地。"此时，他并没有选择下海南而是留校任教。

政策点燃了无数人的激情与梦想，可谁也不知道，这种追赶经济潮流的梦想与陈旧的现实嫁接，会不会产生阵痛或者营养不良。总之，两个月内，海南行政区组织部的人才交流服务中心收到一万封求职信，亲自到海口人才交流服务中心填呈申请表格的有5000多人。一青年，竟然从新疆伊犁足足走了20天到海口。有人在海口码头看到，几个大汉抬着整箱的现金，急匆匆前来"闯海南"。

以建筑公司为例。据海南省建筑厅统计，截至５月底，海南登记注册的省外建筑单位有242家，共83000人，加上省内自有的265家建筑

公司，87000人，在海南的建筑公司已达507家，共17万人，相当海口市二分之一的人口。但海南基础较差，建筑市场并不景气，大多数建筑公司无米下锅。1月至5月，仅有10个建筑单位开工。即使这样，尚有200多家大型建筑公司要求到海南注册。

海口，这个原只有30多万居民的海南第一大都会，人口急剧膨胀。人流如潮，海南告急。《基督教科学箴言报》报道"大批人涌进海南，可能制造社会动荡"。加拿大《环球邮报》甚至称"情况已达到无政府状态的边缘。"最后，国务院办公厅不得不通知各地做好劝阻工作。

动荡没有发生，但社会秩序却实实在在地变得糟糕起来。满怀热忱涌向这座海岛的人们，领略了椰影婆娑的热带风光后，心情不免沉重起来，摆在他们面前的是一个异常严峻的现实：目标太高，起点太低！许多人对物价之高、工作之少感到失望。这里的汽油价格比北京贵3倍，买一条新鲜鱼要用掉一天的工资。税收方面优惠虽多，但基础设施原始，当地官员又存在严重的官僚主义，合法行业很难赚钱。

海南不是天堂。为了生存，一部分人铤而走险。八八年前后，随着软件交流频繁，计算机病毒悄然进入中国内地，流传在大江南北。如病毒一样，各种各样的违法犯罪活动在海南泛滥。就连那个写下要《为海南人民造福》的省长梁湘，也因纵容家人倒卖房产，违背审批进口汽车的规定，亲自批准某公司进口一批汽车，而被撤职。

1988年来海南省找工作的年轻人

自行车被盗是很普遍的事情，以致保险公司拒绝对自行车实行保险。晚上8点钟以后，很少有人敢轻易上街，暴利抢劫时有发生。一个事故使一座桥梁受阻，一群包括妇女和儿童在内的农民组成一道人墙，要每一辆被迫从他们田地里通过的汽车交纳15元"过路费"。套汇女"横行琼岛。三亚市闹市中心，外国人经常被头扎花巾的"套汇女"团团围住，各自讲着双方都听不懂的"外语"，讨价还价。尽管这些"套汇女"多数只念过三年小学，但她们按照对方递出的外币，能迅速地把手

中一叠黑市价人民币交给对方。皆用心算，其准确程度往往令旅游者佩服不已。

地下行业似乎相当兴隆，走私活动也在增加。没有营业执照的小贩从台湾购进香烟，从香港购进立体声音响装置和电视机，光明正大地当街销售。迷信活动和色情业非常猖獗。算卦先生不顾禁令，在人行道上预测来年吉凶。爆竹成天噼啪乱响，据说是为了驱鬼避邪。大胆的年轻人销售违法的色情录像的门票。

妓女在街头徘徊。"海口饭店"在机场大楼门前用一块写有"上海姑娘伴舞"的广告直接招揽旅客。广告牌上写着"优质服务，华贵高雅。先生们，保您喜欢满意"。而一些小旅馆的名称极富有想象力："野花香"，"令君陶醉"和"热情的心"等。每天深夜总会有姑娘来敲外地游客的房门。

狂欢的海岛已然无序。幸运的是，一小群人在发财欲望与胡大乱撞的混乱中，从数百万人里脱颖而出，舒服地在海南找到了自己的位置。他们中，有的一贫如洗，完全赤手空拳闯出天地；有的去海南前已积聚了深厚的政府资源，起步自然事半功倍。

应该说，吴一坚和景柱集中了故事里对"孤胆英雄"所赋予的所有元素：身无分文的两个青年，分别孤身一人来到完全冰冷且市侩的城市，凭借自身的顽强努力，在个人最短的时间内扬名立万。

吴一坚算是第一批到海南的探路者。与常人不同，此人一直秉持着这样的观点："用100元钱赚1元钱叫赚钱，用1元钱赚100元钱也叫赚钱，但两种赚钱内涵截然不同。经营，要以最快的速度、最小的投入换来最快的速度与最高的效益。"经过缜密的思考，抓住整个电视机的紧俏和海南刚起步的特点，只有六百元本金的他着手筹建年产20万台电视机的大型电子工厂。

第89节：1988：海岛狂欢(2)

建厂的过程完全是在玩"空手道"。他以"经营25年之后，厂房设备拱手让出"的方式圈地，又以"预交3%质量保证金"的方式将厂房建设工程承包出去，以"生产以后80%的电子原件由香港一家公司供给"的许诺，令其先投资。为联系全国电子经销商，他几乎一天24小时都在赶车谈判，饿得挺不住了，只好拼命喝水。有几次，皮鞋开帮，但经费捉襟见肘且时间仓促，他用鞋带一绑凑和了一个礼拜。真诚和执著竟然感动得全国各大电子经销企业，交足预订款，提前预订10个月以后的产品。

万事俱备，似乎只欠东风。可是，因为未能及时支付工资，工人们又开始怠工。吴一坚一个个陪着笑脸解释，把身上所有的钱发给工人。自己买了100个馒头，整整吃了十五天。工人们知道真相后，许多人流下了眼泪，坚定地选择与他同甘共苦。终于，在超常的速度下，建成了一座大型的工厂。投产十个月后，吴一坚的资产由怀揣的600元变成包括地价的3亿元。

2008年，海南《证券导报》把河南人景柱评为2007年海南首富。就在过去的20年里，车间工人景柱，最终成为海马股份的董事长。

20年前，22岁的景柱重庆大学毕业，重大的选择摆在他的面前：去哪里工作？据熟悉景柱情况的人介绍，大学毕业时，景柱毕业分配意向表上填的是：祖国边远地区、私营企业或其他科研机构。

最终，景柱去了海南。到海南闯荡的他加入海南汽车制造厂，从技术员干起，历任车间主任、厂长助理、代理总经理等职务，后调往海南省汽车办任汽车办主任。

十年后，在国家行政划拨方式下，一汽兼并海南汽车制造厂，成立一汽海南汽车制造有限公司，一汽持股51%，海汽持股49%。而经过一系列复杂的股权变化，以景柱为首的管理层在海汽资产重组引入职工持股和民营资本变为民营企业的过程中，占据主要股份。随后，

借壳海南上市公司琼金盘，海汽登陆资本市场，琼金盘更名为海马股份。资料显示，景柱通过海马股份前两大股东海南汽车和海马投资集团，间接持有2.51亿股海马股份。他的个人财富产生了"核聚变"。

与毫无背景的打工者吴一坚和小毕业生景柱不同，到海南闯世界的龚家龙背后有地方政府的支持。海南建省后，各地纷纷建立开放窗口。荆州市地区行署在海口市成立办事处，和海南龙海实业有限公司一个班子、两块牌子。龚家龙被调任龙海实业有限公司副总经理。一到海南，凭借倒腾冰箱、彩电、洗衣机和钢材等紧缺物资，龚家龙先小有积蓄。模仿别人建液化气站，生产橡胶手套，搞加油站，收购上市公司，他事业后逐渐起步。

五个月的海南经历让龚家龙洞察到"国企大哥大，个体灰溜溜"。他顺势而动，想方设法攀上国营企业这门亲戚。5月，他贷款20万创办生活资料经销公司，挂靠在荆州经济协作办公室，隶属原荆州地区行署管辖，公司注册为全民所有制。同年，内地石油行业购买油气需要国有招牌，为进军石油行业，他挂靠荆州市物资局创办龙海石油液化气公司。背靠大树，龚家龙的经销公司由此享受到不少皇亲国戚的待遇--如为解决资金问题，市长亲自为其跑贷款。然而产权不清，也为以后天发的归属之争埋下了祸根。

次年，经荆州地区体改办批准，生活资料公司和龙海石油公司以帐面资产100万元和200万元投入组建荆州地区物资开发公司。5月，开发公司出资85万元购买另一国有公司所属土地12.4亩，公司企业股本增至385万股。两年后，"荆州地区物资开发公司"更名为"天发集团"，龚家龙个人实际可支配5896万股。

1995年，天发寻求上市，龚家龙走了两步棋：一是保留政府对天发股份公司631万股的国有股权；二是由荆州市政府出面，召集荆州第一木材公司、荆州化工建材总公司、沙市农场和荆州金属材料总公司四家荆州市属国企开会，将他个人实际支配的5869万股中的3009万股分别划转至上述四家国有公司的企业股代持。如此一来，撑起政府这

个保护伞，天发上市如愿以偿，股价上扬至原来的70多倍。而持大量股份的荆州市政府也把天发当作自己的孩子，不遗余力加以扶持--市政府出面为天发跑来成品油批发、零售和原油进出口的牌照。

企业家，要有和政治打交道的艺术。冯仑在《野蛮生长》里有这样一段话："有人开玩笑说，商人和政府的关系是"离不开，靠不住"。怎么理解呢？大陆经商离不开政府政策的支持，想离你也离不开；你又不能完全靠政策养着来发展，想靠你也靠不住……"换句话说，企业家与政治的距离就像手中的沙子，太松了，沙子会漏出来；攥紧了，沙子也会漏出来。适度最好。

天发顺风顺水，归属问题逐渐凸现。纠缠不清的股权问题为龚加龙与地方政府的矛盾对立埋下伏笔，关系出现裂痕。龚家龙认为，天发是自己一手创下的民营企业，只是戴了国企的红帽子；在政府看来，天发注册是全民所有制，政府在政策上大开绿灯，其身份证应是国企。

第90节：1988：海岛狂欢(3)

双方展开耗时耗力的股票争夺战。龚天龙先把天发股份631万股国有股，由天发工会以4000万元的价格卖出，转为民营资产。而后将天发集团的股权过户到天发集团下属六家企业头上。即使这样，天发仍然是以全民所有制登记注册。理论上，下属的子公司为国有属性。

这场战争中，龚家龙也不是完全没有胜算。2005年，荆州市政府同意天发"实施由管理者以承债方式承担产权关系的整体改制"。天发也先后召开新旧股东会，将集团股份转由龚家龙持股65％，集团工会职工持股35％，但产权过户手续始终没有履行。

人去楼空的天发股份

一年之后，再次换届的荆州市委形成红头文件，同意执行2005年的市政府决议，天发企业营业执照重新登记，法人代表龚家龙，注册资本10亿元。然而一个月后，迫于上级压力，股权又重新划回荆州市国资委。所以，自始至终，天发股权引发的恩怨纠葛扑朔迷离，剪不断，理还乱，让人雾里看花。2006年12月，以"涉嫌经济犯罪"，龚家龙被湖北省公安厅带走。

海南的传奇中，冯仑与潘石屹是不可分割的部分。这两人通过自己的行为方式赢得尊重，也给彼此人生增添了另一种色彩。

冯仑自己说，他属于上世纪50年代，"做起事情，总是壮怀激烈，以天下为己任。"1988年，他身先士卒，请缨带两个人去海南筹建海南体改所。临行前，中央体改所拿不出开办费，只给了他1万台彩电的批文作为开办费。

彩电批文换来30万元，冯仑建起海南体制改革研究所。那些日子，他开着海南省委借给研究所的破面包车，跑遍了海南每一个市县，过着几乎是游侠的生活和江湖日子--脱离体制边缘的一种自由状态。他由此练就满嘴江湖语言，"有学者的温厚、诚实和睿智，又有江

湖人士的狡猾、尖刻，"段子横飞，荤素兼备，从而获得"冯大哥"的江湖称号。

"六四"后，海南体改所解散。失业的冯仑投靠闻名全国的南德集团老总牟其中。牟其中亲自面试，和冯仑谈了两句，就让其上班。一个礼拜后，冯仑拿到印着政务秘书的名片。月工资250块钱。过了一年，冯仑工资涨到850元，成为牟其中第一副手。与此同时，牟其中对冯仑有了戒心，他从四川调来亲信制衡冯仑。

整天看牟其中脸色，加之看不懂南德的未来，冯仑感觉很压抑："商人必须与时俱进，老牟不与时俱进。他利用体制间的空隙，做成了飞机的买卖，这是那种生意的极致。卖完飞机后，中国的社会体制发生很大了变化，企业家应该将精力从外部投机转到内部管理。但老牟不做调整，而是加大投机力度，他和社会的反差越来越大。大家都在将企业往实处做，唯独他越做越虚，最后将企业办成学校，越来越不像一间公司。另外，老牟应该在国内做，他却要跑到美国折腾。有钱人最怕钱丢，美国经济制度几百年玩的就是防止骗钱。他们为此设计了保密、信托等各种制度，这些制度都是围绕怎样保护私有财产而设计的。老牟想反其道而行之，不可能成功。"他也曾劝说过牟其中，甚至想过"兵谏"，强迫老牟当董事长，推举做成飞机买卖的经理当总裁。不过，最终放弃了，因为牟其中什么事都做得出。冯仑只能选择离开。

离开牟其中，冯仑想自己开公司，可连工商注册都通不过。他找到王功权想再"杀回"海南。此时，全国发展经济的热情空前高涨，央行大幅度放松银根，固定资产投资增长率由计划的12.6%提高至68.2%。激情在海南岛被放大，首当其冲的就是房地产，那是最快的暴富手段：海口每平方米1200元左右的公寓房售价，瞬间涨至每平米3500元。而由北京南下的人，大多有政府背景，凭一纸批文就可以获利千万。很多楼盘一拿到批文就登广告，地基还没打，价格已翻了几倍。

再去海南前，手里只有3万人民币的冯仑，找到一家信托投资公司老总，给他分析海南房地产的机会。冯仑的目是从对方那里拿到钱，"做生意，从别人那里拿钱，无异于夺人贞操。"但他拿钱的本事就在于"懂人"和"会说"。

极短时间内，冯仑找到打动对方的"命门"，盯着对方眼睛直截了当地说："这一单，我出1300万，你出500万。一起做，你干不干？"对方点头同意，冯仑骑着自行车跑回住所起草协议，同时让王功权负责筹钱。王功权临时借来500万，拿着这笔钱从银行贷了1300万。用这1800万，冯仑和王功权买了8栋别墅，赚了300万元。有了钱的冯仑感觉像"大姑娘初婚，很幸福。"

冯仑的幸福在海南。刚到海南的潘石屹，他的未来则押在冯仑身上。在众人惊诧的目光中，潘石屹历尽艰难，来到特区一家咨询公司工作。深圳天气潮湿闷热，加之语言不通，还经常加班，他压抑但无路可退。终于，认为"不能错过历史机会"的潘石屹跟随位老板南下海南，开始飘泊的旅程。而海南给他的第一印象是夹杂着走私货的一个相当原始的荒岛。

第91节：1988：海岛狂欢(4)

潘的老板承包一个砖厂，让其负责300名民工的生产生活问题。海南缺电，砖厂照明用电都是发电机发。小偷经常光顾，砖厂发电机一个月内被偷过 3 次，每被偷一次，潘石屹就被罚一次款。到小偷第四次光顾，"人刚刚躺下，电灯突然灭了，那肯定是发电机被偷了"，潘石屹抄起钢筋条便狂追，追到小偷抬不动，弃机而逃。

管理砖厂，潘石屹用积攒的第一笔钱，给家里买了一台电视。他母亲长年瘫痪在床，电视非常重要。从那以后，连续两年春节，他都会回家，坐在炕上陪家人看春节晚会。海南经济的不景气开始无限期延续，砖厂停产，潘石屹没有回家路费。为了象征性地弥补家人的遗憾，他想在招待所值班室看晚会。但服务员要休息，抹杀了他的心愿。潘石屹说那是他过的最孤独的一个除夕夜，因为看不到任何的希望。

飘泊的岁月，潘石屹遇见易小迪，艰难时期的两人成为很好的朋友。后者也推荐潘石屹进了冯仑的体改所，任"海南省佛学研究会秘书长"。以至潘石屹回忆往事时，感慨："虽然跟他们一样读《佛经》，但我总是没有悟性，觉得没有长进，可从此性格变平和了一些。每当困难的时候，最先想到的总是易小迪，他不一定会给我多少物质上的帮助，但他的讲话会给我力量、给我战胜困难的力量。"

在体改办，潘石屹先后结识了冯仑、王功权、刘军、王启富。五人共同目的就是挣钱。合伙成立"海南农业高技术投资联合开发总公司"，也就是万通的雏形。

处在畸形扩张期的海南房地产，提供给了五人发财的机会。他们腾笼换鸟，弄到一些房子，恰好一个山西老板要买。潘石屹开价4000一平方米。山西老板举棋不定时，又来一个内蒙古买主。潘石屹随即将价格提高4100一平方米，"反正有人要，我打的就是心理战，赌他肯定买涨。"

1988年海南一瞥

山西老板急了，质问潘石屹："你怎么可以这么做买卖？"潘石屹回答说："我重合同，也重信誉，但开价可以正向开，也可以逆向开。"他继续抬高价码，山西老板最后以每平方米4200元的价格买下潘石屹的房子。内蒙古买主以每平方米6100的价格买了另外两套。山西老板也成了潘石屹的朋友，觉得他太有智慧。潘石屹结婚那天，山西老板专门用大布包着山西玉条和景泰蓝，非要亲手送到他手里。

海南房地产看似如火如荼，但两个数字让潘石屹惊出一身冷汗：北京市人均住房面积只有7平米，海口市人均住房报建面积却已达50平米。在他看来，数字只能说明海南省的房地产行业快出事了。他决定回内地寻求机会，先回老家走了一圈，觉得西北太穷，没有投资的价值，便来到北京调研市场。

潘石屹在北京注册了公司。一天，他在怀柔县（现怀柔区）政府食堂吃饭，无意中听到旁边吃饭的人聊天，北京市给了怀柔四个定向募集资金的股份制公司指标。在深圳待过的潘石屹知道指标就是钱，主动跟县体改办主任接触："我们来做一个行不行？"就这样，万通在北京把握住了二次创业的机会。

冯仑、潘石屹确实只是个案，因为即使成功前两人的心理都始终捏着一把冷汗--失败的可能性远大于成功。

潘石屹就有这么一位朋友，淘金失败后，身无分文的他睡在海滨大道旁边的沙滩上。每晚只敢穿一条裤衩，然后把衣服藏到沙子里面，怕被别人偷走。第二天起来，再把自己的衣服刨出来穿上。这样看来，李书福在海南"折戟沉沙"，也在情理之中。

李书福最大的商业失败在海南，虽然他从来都刻意回避这段经历。

海南建省初期，开过照相馆、生产过冰箱配件、也制造过冰箱的李书福，带着数千万元，热血沸腾地来到海南。在风浪的颠簸中，他的"打拼"随着浪潮的退去化为泡影，因炒房被套血本无归。

1988年，狂欢的不止是海南，整个中国都陷入一种癫狂的状态。关于经商的大量民间流行语诞生于市井之间："富了摆摊的，苦了上班的。""摆个小摊，胜过县官；喇叭一响，不做省长；全家做生意，赛似总书记。"

罕见的热浪搅得一切秩序、节奏似乎失去常态：官员倒卖、商人投机。而传统中国，知识与商业之间似乎总有着一层隔膜。该年度，商业活动中也开始大量渗入知识的气息，丝毫不懂经商的知识分子纷纷下海闯荡。理性正在丧失!

商品经济以不可阻挡的气势席卷社会的每一角落，一些小道传闻和报刊消息不断动摇知识分子那份淡泊而宁静的胸怀。偌大的神州，已放不下一张平静的书桌，神圣的校园失去了往日的清高，安宁的书斋，也难再抚慰学者一颗寂寞的心。

相信这不是小题大做。"读书无用论"已是不争的事实：北京地区招收89级研究生，计划招收8600名，报名人数不足6000名。报名与招生出现倒挂，88年为应届毕业生报考研究生比例最低的一年。大学生择业方向偏向于急功近利。

第92节：1988：海岛狂欢(5)

不过，在本年度，他们的选择也许是对的。北京前门一位老大娘靠卖烤红薯，年收入过万元；广州初中毕业女青年，找不到工作，摆服装摊，几年下来腰缠万贯。更夸张的是，温州乐清一个倒卖电缆的个体户，一年能赚数百万；同是温州苍南县的个体户，复制黄色录像带通过邮局出售，一年赚了80万。这些人成为知识分子心中嫉妒又羡慕的对象。要知道，本年度北京脑力劳动者月均收入172元，体力劳动者的月均收入为182元。1万元是他们5年工资的总和，何况百万。

当然，也并非所有的学生都无心学习。由于表现出色，施正荣作为访问学者被公派到澳大利亚新南威尔斯大学留学。为此，他兴奋了几夜无法入眠。

公派到澳大利亚，施正荣感到了经济压力。一个月生活费至少400美元，还要想办法帮自己老婆出国。于是，他白天到学校上课，晚上打几份工，周末还到美式咖啡馆做厨师，工作16个小时，从下午4点一直工作到第二天早上8点。就这样，施正荣把太太的学费赚了出来。

差不多与施正荣同龄的金会庆，在安徽医科大学获得硕士学位后，东渡日本东京大学攻读博士学位。求学期间，金会庆当过搬运工，炒过糖栗子。五年后，他获得东京大学医学博士学位，被聘为东大历史上最年轻的外籍副教授。

比上述两人大约小五岁的邓中翰，此时就读于中国科技大学地球与空间科学专业。他先后在国际应用核物理学杂志及中国科学通报上发表了三篇相关文章，并获得共青团中央及中国科协颁发的"全国大学生科技竞赛挑战杯奖"。

挑战杯成为邓中翰人生的一个里程碑。随后，他赴美国加州大学伯克利分校读书。六年间，他取得电子工程学博士、经济管理学硕士、物理学硕士学位，是该校建校130年来第一位横跨理、工、商三学科的学者

9月15日，《新晚报》在头版头条位置，刊发该报资深记者王志信采写的报道：9月12日，当来自全国各地的近3000名校友荟集东北农学院，欢庆40周年校庆的时候，全国第一位兽医外科博士、该校毕业生王宗明却游离于喜庆之外，在校内通街大道旁支起了烟摊。新闻见报后，《中国教育报》、《中国地震报》、《文摘报》、《工人日报》、《羊城晚报》等国内10多家报刊转载，博士摆烟摊成了社会热点。

兽医博士摆烟摊，也许是偶然事件。但看似偶然的生动现实，冲击了人们的惯性，教育着知识分子，这是一个教授卖烧鸡、博士摆烟摊的年代。即便如此，世界消毒柜开创者罗小甲还是成为知识分子下海潮中最鲜明的一面旗帜。

康宝电器创始人罗小甲

罗小甲，康宝电器创始人，直到1988年，他还只是顺德杏坛镇一家规模很小的农机配件厂厂长。不过，他是顺德少数接受过高等教育的知识分子厂长之一。

1988年，顺德工业化快速提升。配件厂向哪转型又如何转？罗小甲一筹莫展。他有位师弟移民澳大利亚，第一次回国拜访师兄。罗小甲亲自为师弟端茶倒水，但一个细节没能逃脱他的眼光：倒给师弟的茶水，师弟始终没喝。

罗小甲委婉地表达了不解，才知道，师弟担心茶杯不干净。"能不能生产让人放心的家用消毒柜？"师兄弟一拍即合。 这是一场"土鳖加海龟"的智力游戏。几个月后，师兄弟研制出世界上第一台电子消毒柜。外界的一场变故--上海甲肝流行，在政府支持下，电子消毒柜很快批量生产。

罗小甲是特殊的。因为，不能迅速转化成货币的知识显得无足轻重，这是1988年的中国困惑。而同年，美国知识界开始形而上的追求，他们尝试着将企业引入关注企业文化而非单纯强调利润的新阶段。

加利福尼亚大学教授威廉o大内，推出日美文化比较的著作《Z理论--美国企业界怎样迎接日本的挑战》。他将美国企业管理特点定义为"Ａ型组织"：强调速度--立刻争取表现，立刻给与奖励；强调个人--高生产力即有高报酬；强调数字--具体的数字是一切考核的标准，抽象的内涵不受重视；强调利润--公司只关心股东的利益，漠视员工、社会各方面的需要。他认为典型的日本企业文化具有宗法制度的色彩，整个企业就像一个大家庭或宗族，对职工全面（包括其私生活）关怀。

当美国正站在文化的视角，思考日本人造成的冲击，或是日本企业已经能够引发美国--这个世界上伟大公司孵化地--反思时，中国的企业又是一种怎样的状态呢？在1988年的中国，那是"十亿人民九亿倒，还有一亿在寻找"。官倒成风，皮包公司大闹全国则给这一年带来些荒诞的喜剧。

可以说，在中国，从古到今的官与商从来就没有真正分开过。但1988年前后，官与商的亲密关系达到了登峰造极的程度。市场商品供应不足，紧俏商品短缺，为了缓解矛盾，中央实行双轨制--同一种商品计划内是国家统一定的平价，计划外是议价，也就是市场价。两种价格相差悬殊，比如钢材，国家定价一吨不到700元，市场价能高到2000元。社会风气大变，条子满天飞。很多个体户没办法直接做"官倒"，就充当掮客到处牵线搭桥，只要傍个官，他发大财我赚小财。

第93节：1988：海岛狂欢(6)

开公司是为当时最热门的事情。一份执照，一个皮包，一部电话，就是一家公司；一张名片，一个帐号，一次倒卖，就能赚得钵满盆满。前5个月，北京新增公司700家，上海猛增公司达3000家，深圳国贸大厦里云集有300家公司。到本年年底，全国公司达47.7万家，其中官办公司成为热点--中央国家机关系统开办的各级各类公司达2万家，逾千名党政官员在其中兼有职务。

深圳，一年轻人狂轰滥炸下，拿到可进口20辆"尼桑"轿车的批文。一辆一万，批条卖给某经营部，顷刻间获利20万。可黄雀在后，经营部将20辆"尼桑"每辆加价3万元转手倒卖，猛赚60万。

广西，某港口5万吨进口尿素，6个月未离港，反复炒卖，涉及60多个单位，其中绝大多数的公司与农业无关。

天津，蓝天六必治牙膏厂，年用铝材1000吨，在全国有色金属订货会上，竟然没订到一吨铝材。国家牌价一吨铝四千四百元，但有价无货，私下交易每吨上万。牙膏厂上年创下五百万纯利润，今年光购买原料就需多付六百万。一百万差额让厂长愁眉不展。

沈阳，一年间七个政府部门到名牌产品"双喜"牌压力锅生产厂，以出厂价调货。生产压力锅需要的铝锭，原本四千1吨，经过"官商"加码，到厂里涨到五千五。压力锅厂的厂长几近崩溃。

不完全统计，1987年至1988年的价格双轨制，差价总额达几百亿元，许多双轨制的价差落入了民营企业的口袋。"官倒"变为一枚随时可能引爆的炸弹。

10月，国务院作出清理整顿公司决定，实行政企分开、官商分开，惩治"官倒"：重点清理整顿1986年下半年以来成立的公司，特别是综合性、金融性和流通领域的公司；严格执行中央、国务院关于党和国家机关干部不得经商办企业的规定；严禁转手倒卖国家重要生产

资料和紧俏耐用消费品；所有公司必须依法纳税；严格公司审批手续。

"官倒"只是市场经济中一次过渡和失误。在今后，权力与金钱间再没有如此肆无忌惮地划上等号。可更严酷的市场环境却等待着民营企业。经济生活中"治理整顿"成为工作重心，这也是此后两三年民营经济萧条的直接原因之一。

民众的疯狂好在没有蔓延到政治高层，领导人依然深思熟虑的思考着解决私营经济的办法。

上年10月，新华社一份调查材料呈送入中南海。材料反映了一个倾向性问题：三中全会后，温州私营经济迅速发展，一些私营企业主患"百万恐惧症"，担心生产经营规模扩大会使自己成为"阶级敌人"。他们心事重重：有的怕露富，凡涉及资产问题，总是守口如瓶；有的悄悄抽走资金，找借口压缩生产规模，辞退雇工；有的则将获取利润不再用于扩大再生产，而是购置高档奢侈品，建造豪华的住宅，不一而足。

与此同时，河北邯郸冯连印事件也震惊高层。冯连印办了一个商店，但戴上了街道办事处的"红帽子"。然而，当他用自己的五万元还完贷款后，被法院以诈骗、贪污罪判处死刑。领导人当即批示："迫切需要拟订私营企业管理条例，以便有所遵循，私营企业主也可放心依法经营。"随即，为私营经济立法，迅速提到议事日程。

第七届全国人民代表大会，通过宪法修正案。"私营经济"出现在中国根本大法中。宪法第11条增加"国家允许私营企业经济在法律规定的范围内存在和发展。私营经济是社会主义公有制经济的补充。国家保护私营经济的合法权利和发展。对私营经济实行引导、监督和管理"。这是实行社会主义改造、消灭私营经济后，首次在宪法上重新确立私营经济的法律地位。

随后，国务院发布《中华人民共和国私营企业暂行条例》，对私营企业的活动作了法律规范。这样，私营经济终于结束了将近十年遮

遮掩掩、躲躲藏藏的历史，它的经营范围也开始扩大。"李国机律师事务所"的铜匾出现在上海外滩和平饭店南楼，这是中国内地首家以个人名义开办的律师事务所。温州人杨家新办起建国以来第一家私营银行--一路城市信贷公司，他自任董事长。温州市的官员对这家银行是满意的，他们授予银行一张"新星企业"证书。温州老百姓则给它送了个更富有诗意的名字，叫做"雪中送炭"银行。

既然律师事务所和银行都可以私人运作，那么演员为什么不能成立影视公司？带着倔强的疑问，李连杰直接对单位说"不"，加入深圳一家武术影视公司。

从小，李连杰就对钱有深刻的理解。因为总吃不饱，他发明了一种吃饭方法：先吃元宵，再吃萝卜，元宵在胃里往上顶，萝卜往下落，一上一下，两个东西在肚子里折腾，一天都不饿。

李连杰学武完全是个意外。1971年，基辛格访华，正值暑假，有关部门不希望美国人看到中国的小孩子在街头无所事事。所以，在一个月的时间里，李连杰和他的同学们天天去什刹海体校习武。一千多名学生，3个月后，只剩4名，其中有八岁的李连杰。他之所以愿意留下来，是因为体校管吃管住，还免费发放运动衣。

第94节：1988：海岛狂欢(7)

少年李连杰

三年后，李连杰随中国代表团出访美国。在白宫武术表演结束后，总统尼克松和孩子们合影。尼克松对站在基辛格旁边的李连杰说："你的功夫让人印象深刻，长大了当我的保镖好吗？"李连杰朗声回答："不，我要保护全中国亿万人民。"现场一片沉默，还是基辛格缓解了尴尬："我的天，小小年纪，说话已经有外交官的架势了。"

在场的《纽约时报》记者把谈话内容发表在次日报纸头条上，文章感叹说："赤色的中国施行了什么样的教育，那么小的孩子回答问题也充满爱国情操。"但是，发誓要保护11亿中国人民的李连杰，最后发现原来中国人民根本就不需要他的保护。而他连辞职当个体户的机会都没有。

武功出色的李连杰被电影圈看中，参拍了功夫电影《少林寺》，得到700元片酬--按天算，每天1元人民币。该片内地票房上亿。此后，一位香港老板慕名跑到北京找到李连杰，开价600万拍两部电影。李连杰兴高采烈地告诉领导，领导却说："钱得交给单位，没有国家哪有你"。李连杰的工资虽比普通大学教授工资高出一倍，但不到100元。按另一种算法，每月100元，到60岁退休，全部工资总额还没有5万元。

见到了人生中的第一张支票，金额是600万元，李连杰却无法接受。19岁的他彻夜难眠。他想退役做个体户，单位不批准。跟所有怀才不遇的年轻人一样，李连杰完全没有控制命运的权利。绝望中，他给邓小平写了封信，内容是希望能够"退役读书"。邓小平让秘书把他请进中南海，告诉他，"孩子念书总是好事，北大、清华，随便哪个都可以。"

李连杰最终放弃了去北大读书，"小学都没毕业，很难跟上进度。"体委也不肯放人，把他转租给香港银都机构5年，条件是"拍一部

电影，单位有5万收入"。租到李连杰，银都不断开拍"少林"系列电影。对李连杰来说，拍《少林小子》每天收入2元，拍《南北少林》每天3元--香港人演一天死尸的收入是50元。

1988年， 5年合同期满，李连杰义无反顾地选择了"下海"。但是，赚钱确实艰难。按照他与嘉禾签订的合约：两年拍4部片，如果没有拍够，依旧给600万。然而，嘉禾只给了300万，就要求续签合约。李连杰雷厉风行的经纪人蔡子明出面斡旋，却遭枪击致死。

无奈之下，李连杰想到重返大陆，"我常受威逼，娱乐圈真是一个是非之地，我宁愿什么都不要，也许只有大陆才有我真正的家。"他写信求助于国家主席杨尚昆。在主席干预下，李连杰回到不仅没有黑社会，还允许他自组电影制作公司的北京。他用小名"正东"命名公司，拍摄《黄飞鸿之狮王争霸》、《方世玉》、《太极张三丰》、《精武英雄》等五部功夫影片，终于名利双收。

首都北京，不仅是中央政策的出发地、影视人员下海的天堂，其城内的经济变革也在全民狂欢中狂飙猛进。

自1984年后，再将注意力集中在中关村这个弹丸小地，227平方公里迸发出的力量绝不亚于3.4万平方公里海南岛所表现出的疯狂激情。一些并不惊天动地的事件正在发生，而后将改变或是扭转中国的经济格局。

四通和联想的争斗达到了白热化，双方甚至为一个牌子而需要科学院领导进行仲裁。但是，柳传志遇到吕谭平，两人在香港组建"香港联想电脑有限公司"。柳传志第一次使用"联想（英文 Legend）"为公司名称，吹响中国企业国际化号角。不过，显然香港媒体对柳传志的雄心大志不以为然，评论说："大陆表叔又来说大话了。"

作为标志性事件，联想面向社会招聘，郭为来了，孙宏斌来了。中国科技大学计算机硕士毕业生，24岁的杨元庆也投靠到柳传志的旗下。他在联想的第一份职位是销售代表，推销英特尔的芯片。他和前辈们拉着平板车，来到白颐路十字路口，朝着四个方向分别出发，沿

街兜售。见到一个卖电脑的商店，登门而入自我介绍。一家一家推销下去，数日都是空手而归。

总之，一切中关村的IT英雄和无限的落寞者都在那时齐聚一起。中关村有了些风云际会的味道。但是，这一年的中关村更多渗透着个人英雄主义的气息，最引人注目的不是联想、不是用友和金山，而是那为数不多的软件上程序员的名字：

1988年，王永民44岁，他发明的"五笔字型"，专家称"其意义不亚于活字印刷术"；

1988年，吴晓军41岁，他将CCDOS2.10汉字系统升级到了2.13E版；

1988年，王江民38岁，因工作需要接触计算机，推出杀毒软件KV6；

1988年，严援朝37岁，他推出CCDOS，走出了中文操作系统的关键一步；

1988年，周志农28岁，《自然码汉字输入系统》1.0版在10月份设计完成；

1988年，朱崇君24岁，清华大学在读研究生，首创中文字表编辑概念；

第95节：1988：海岛狂欢(8)

1988年，王志东21岁，北京大学毕业，次年投师王选；

1988年，鲍岳桥21岁，杭州大学数学系计算数学专业大三学生，4年后开发UCDOS；

1988年，雷军19岁，武汉大学计算机系读大二，他凭借向报纸杂志发稿挣稿费自立……

他们将无可避免地沾染上时代的神髓和气质。之中的佼佼者，诸如王志东，已然隐现优秀创业者的风范。

王志东的大学四年可谓光阴似箭。这年，他正式毕业。毕业分配形势很好，他有留校任教的机会，可选择了北郊一家乳品厂。在那里，王志东办了停薪留职，一心想在中关村出人头地。

毕业第二年，王志东进入北大方正集团从事专业开发工作。对于方正和王选而言，王志东他们早就想招之麾下。曾经某位用户同时购买了北大方正排版系统和四通4S系统。两个排版软件对硬件配置要求不一样，商家告诉他必需买两台电脑才行。通过朋友介绍，用户找到王志东，请求帮忙。一个月后，王志东把两个系统装到了一台电脑上。兴奋的用户，跑到方正说："你们不能做的事，我找人完成了。"方正的人将信将疑，一定要追问到底是谁解决的问题。客户把王志东"供"了出来。从此，王选记住了王志东的名字。

5月，经国务院批准，中国第一家高科技园--中关村科技园区诞生。当时并没有人会想到中关村在未来会因中国"硅谷"之名，蜚声世界。500多家企业进驻科技园。经过20年大浪淘沙，剩下包括王文京的用友和求伯君的金山在内的企业不到2%。

不可否认，王文京是他同时代人中最卓越的创业者与企业家之一。如同苦行僧般，他将其全部精力投入于工作，几乎毫无业余生活。所以，前文讲述的王文京创业故事似乎太过于粗糙。因为辞职后的第三天，他的父亲出现在了北京。他觉得自己的儿子如果不是疯

了，就是在单位里犯了错误。他要亲自劝告王文京，"要谨慎，要更谨慎"。

至今王文京清晰记得，他带着第一次来北京的父亲在中关村四处转悠。对于一个中年煤矿工人来说，中关村电脑、打印机和IBM都是新鲜的玩意儿。但他被儿子的热情所打动，什么都没说，只留下了一位父亲对儿子的关切。2003年，王文京的父亲去世，他大哭一场，从此再未流过眼泪。

失去工作的同时，王文京失去了单身宿舍，失去了139块的工资。但他得到了自由、实践梦想的机会和对一个大时代的亲历。8月15日，没受邀请的王文京偷偷溜进试验区成立大会的剧场……

无限的能力加上无限的欲望，其结果不是一场大胜利，就是一场大灾难。物价持续上涨，风气不断变坏。洛杉矶《国际日报》有文章这样写道：

场景：大饭店中的"贵宾厅"。

人物：高干们。

画面：杯盘狼藉，宾主尽欢。

这是在大陆上常见的"宴请"场面，不是拍戏；但是其豪华的排场，精美的馔肴，周到的服务，讲究的器皿等等，却是电影里才能见到的。

……

这是单位中一级主管才有的权利，并非任何人都可作得了主的，或说这是一种特权，亦无不可。

服务小姐把菜一份一份分送在每一位客人面前的小碟之中，客人们只需举筷在面前的碟中取食，不需"动劳"，伸长手在桌中央夹菜了--很享受，也挺封建的。

盘中菜肴，更是色香味俱佳，用料不含糊，诸如刺参、鱼翅、燕窝、鱼肚、鸭掌、鹌鹑、蛇羹、瑶柱等南北珍品，都在普通"档"酒席中频频出现，大陆上用语，称等、级为"档"，因此有"高档"、"中

档"、"低档"的分法。据说：穿山甲、猴脑、熊掌等也可在中高档席中品尝得到。

以上场景只是泛社会的淘金泛滥下，特定群体的表现。但是，道德滑坡的事实已成既定事实。

全国列车售票处，售票员借口没零钱而不找赎是种惯例。再以广州、上海为例，任何购物者走过个体户集中的市场，都会被多次询问"要不要西装？"若一犹豫，个体户们会蜂拥而上，用"缠"的战术诱人买下。若确定购物者单身匹马又身怀巨款，他们会一齐用上诱、胁、逼等手段。烟贩子公然向身着制服的政府税务人员敬上十元的"香火"，便可逃过百元以上的税。

杭州，一位丢失钱包的中年农民嚎啕，众多围观者们嘻嘻哈哈，更有人怂恿："西湖又没盖子，随时可以跳下去。"纽约《美洲华侨日报》记者干脆下此结论："对中华民族和十亿多人口的国家来说，更深的忧患，恐非物价上涨，而是世风的衰败。"

变革的力量以不容置疑的势头渗透到人们生活的角角落落，旧有的价值观在冲击下变得畏畏缩缩。新的价值观如何重建，还没有定数。就在新旧价值观的交替中，出现真空，人们的道德约束开始脱缰。

年底，知名报告文学作家同音乐家献上《中国潮之夜》：

起潮了，让我们下海
风从远方吹来
浪从天际奔来
多少年潮起潮落
多少年□去浪来
不能再犹豫
不能再徘徊
一次失却
将是百年苦待

起潮了

让我们下海。

同月，一位从内地来深圳办个体科研所的青年科技人员面对经济日报记者，踌躇满志地说："谁敢断言，我们中间将来就不可能出现中国的贝尔、王安呢？"

诗与话，也许能给"下海"者的自信心加上有力的注脚，但也或许过于乐观。被忽略的政治气候正酝酿着突变。该年年鉴第一次出现了"供求总量失衡和经济结构矛盾进一步扩大，通货膨胀加剧，经济秩序混乱"的语句。无可否认，这是一段癫狂的浮躁岁月，对于大势对于未来，有几个人能清晰明了？

年度延伸人物：股民杨百万的股市生涯

"最初，我是一个投机商；后来，我转变为一个专业投资者；而今，炒股于我而言，是事业不是职业。"

--"中国股市第一人"杨百万

中国的资本市场上，更容易上演风云变幻的传奇。从无人问津到"全民皆股"，二十年的资本市场，经历了无数次残酷的洗牌战争，有人觥筹交错，有人黯然退场。那些踏着"股票试行"警戒线的第一批股民大多数早已销声匿迹，而杨怀定作为中国第一批投身证券市场的代表，在资本跌宕中几经起伏，始终岿然不倒，并被冠以"杨百万第一人"的雅号。他的炒股曲折，是中国资本市场发展的微观见证。